دارشيني ديفيد

# سطوة الدولار

## رحلة مذهلة لدولار أمريكي لفهم طبيعة الاقتصاد العالمي



ترجمة سارة فاروق

# سطوة الدولار

## رحلة مذهلة لدولار أمريكي لفهم طبيعة الاقتصاد العالمي

**تأليف**
**دارشيني ديفيد**

ترجمة
سارة فاروق

مراجعة
هاني فتحي سليمان



# سطوة الدولار

دارشيني ديفيد

# The Almighty Dollar

Dharshini David

**الناشر مؤسسة هنداوي**
المشهرة برقم ١٠٥٨٥٩٧٠ بتاريخ ٢٦ / ١ / ٢٠١٧

يورك هاوس، شييت ستريت، وندسور، SL4 1DD، المملكة المتحدة
**تليفون:** ‎+ ٤٤ (٠) ١٧٥٣ ٨٣٢٥٢٢
**البريد الإلكتروني:** hindawi@hindawi.org
**الموقع الإلكتروني:** https://www.hindawi.org



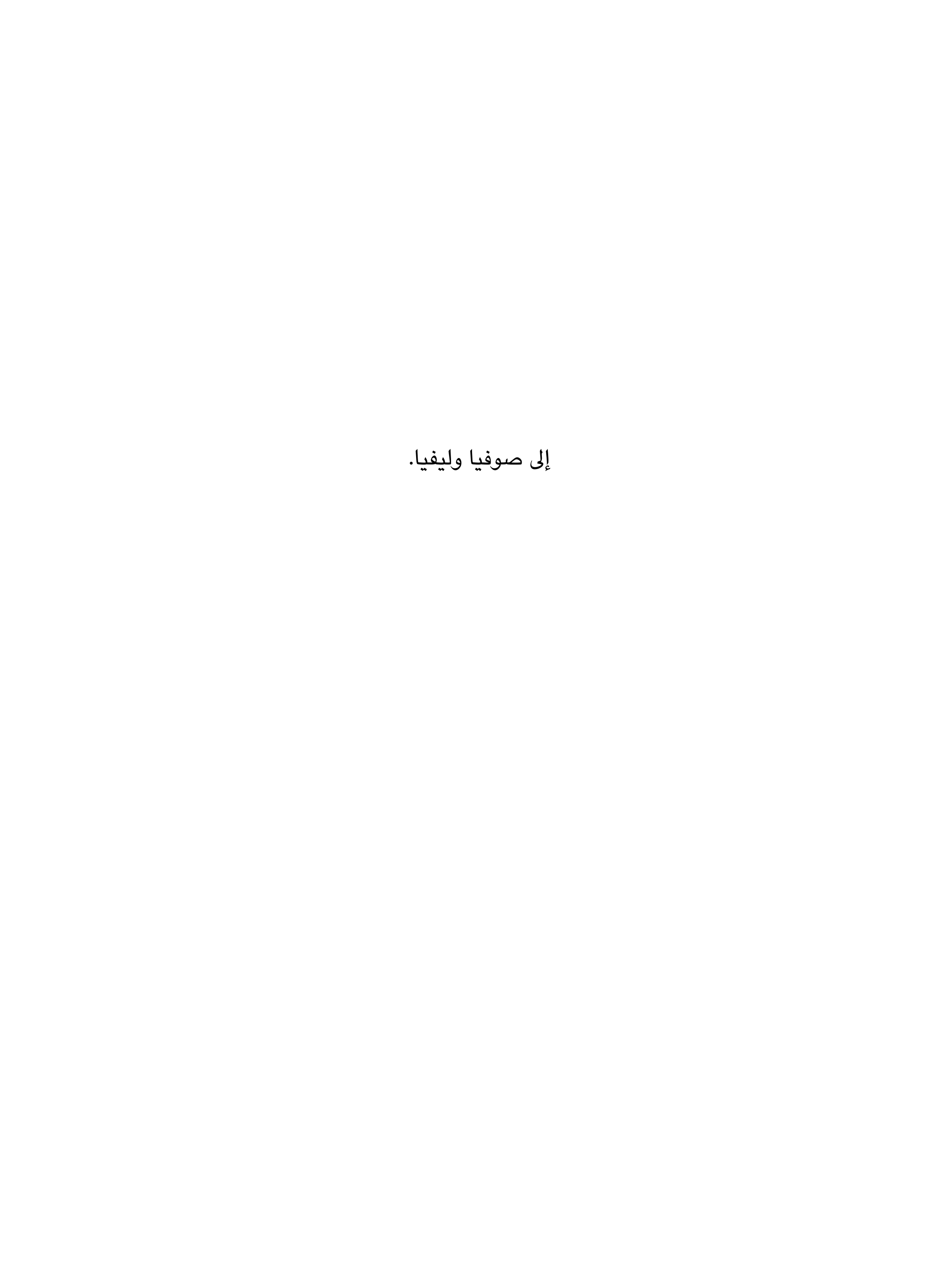
---

تصميم الغلاف: ولاء الشاهد

الترقيم الدولي: ٩٧٨ ١ ٥٢٧٣ ٣٢٨١ ٢

صدر الكتاب الأصلي باللغة الإنجليزية عام ٢٠١٨.
صدرت هذه الترجمة عن مؤسسة هنداوي عام ٢٠٢٣.

# المحتويات



إلى صوفيا وليفيا.

# شكر وتقدير

مثل جميع الكتب، كان هذا الكتاب ثمرةَ جهدٍ جماعي عظيم، وأشعر بامتنانٍ كبير لكل أولئك الذين شاركوا بوقتهم وأفكارهم وتشجيعهم طَوال رحلة عملي على تأليفه.

أتقدَّم بوافر الشكر للفريق المتألق والصبور دائمًا في إليوت آند طومبسون ولا سيما جيني كونديل وبيبا كرين، على أفكارهم، وترويض الشخصية التواقة للعلم بداخلي، ومساعدتي في تدوين رحلاتي الخيالية على صفحات الكتاب. وأشكر إيما فينيجان، مسئولةَ الدعاية الموهوبة. كما أشكر وكيلتي، ماري جرينهام، من نيوز بريزنترز على دعمِها المستمر، ونصائحها الحكيمة، وروح الدُّعابة الخاصة بها.

أنا فخورة جدًّا بأن الفريق الذي خرج هذا الكتابُ إلى النور بفضل جهوده كان في الغالب من النساء، لأسبابٍ ليس أقلها أن النساء ما زلن أقلَّ تمثيلًا في عالم الاقتصاد. ومع ذلك، يشرفني أن أعمل مع بعض الرجال الأكثرِ موهبةً في الاقتصاد وأن أتلقَّى دعمَهم خلال مسيرتي المهنية. وعلى وجه الخصوص، أنا ممتنة للتشجيع من روجر بوتل، كبير الاقتصاديين في بنك «إتش إس بي سي» في ذلك الوقت، وجيف راندال، محرِّر الأعمال السابق في شبكة «بي بي سي» والمقدِّم في تلفزيون «سكاي» لإثارتهم الأسئلةَ بشأن الوضع الراهن ومتابعة أفكاري.

وأَدين بالفضل إلى العديد من الاقتصاديين والصحفيين والمسئولين الذين قدَّموا أفكارًا ورؤًى استند عليها هذا الكتاب. يقولون ضع اثنين من الاقتصاديين في غرفةٍ وينتهي بك الأمر بثلاثة آراء. لذلك آمُل أن يجد المنتج النهائي استحسانًا من جانب اقتصادي واحد أو اثنين على الأقل.

وبالتأكيد، كان هذا الكتاب سيصير مجرَّد فكرة لا ترى النور لولا تشجيعُ وتحمُّل عائلتي وأصدقائي. شكر خاص لوالدي، الدكتور بول ديفيد؛ إذ استلهمت منه الرغبةَ في

دراسة علم الاقتصاد. كما أشكر زوجي، أنتوني، لمساعدتي في إنجاز هذا المشروع المحبَّب إليَّ. وأشكر كذلك بناتي، لتحملهن شهورًا من عدم التركيز في رعايتهن بدرجةٍ ما أو بأخرى ولإسهامهن بمقترحاتٍ قيِّمة للغلاف. بل إنهن تظاهرن باهتمامهن بأوراق العمل الصادرة عن البنك المركزي (الأمر الذي يثير القلق لدى طفل يبلغ من العمر ست سنوات!). وأخيرًا لأمي، آمي، لأنها علَّمتني أن المرأة لا يمكن أن تكون سعيدة حقًّا إلا إذا كانت تفعل ثمانية أشياء على الأقل في وقتٍ واحد، ويفضَّل أن يكون ذلك في الرابعة صباحًا.

# مقدمة

هل تساءلتَ يومًا عن سببِ قدرتنا المادية على شراءِ ملابسَ أكثرَ بكثيرٍ مما استطاع أجدادُنا شراءه في أي وقتٍ مضى، وعدم قدرتنا على الأرجح على امتلاكِ منزلٍ للاحتفاظ فيه بهذه الملابس جميعها؟ ولماذا يتضاعف سعرُ فاتورةِ البنزين الخاصةِ بك في غضون أشهر، ولكنه لا ينخفض بالسرعةِ نفسِها؟ ولماذا تغضُّ حكوماتنا الطرْف عن بعض الفظائع حول العالم، ولكنها لا تتردَّد في الخوض في صراعاتٍ أخرى؟

قد تدفعك قراءةُ الأخبار هذه الأيام إلى التساؤل عمَّا إذا كان هذا الوضع سيسمح لأيٍّ منَّا أن يتحمَّل نفقاته كلما تقدَّم في العمر، أو عمَّا إذا كان من الممكن توافر ما يكفي من الوظائف في زمنٍ تسود فيه الهجرة الجماعية.

إن الاقتصادَ هو المحرِّك الرئيسي لكلِّ هذا. وهو الكلمة التي أضحَت هذه الأيام من بين الكلمات التي تثير انزعاجًا، لا سيما منذ الانهيارِ الاقتصادي في عام ٢٠٠٨. فقد أصبحت كلمةُ «اقتصاد» اختصارًا للنظام المُحَيِّر الذي فقدَ كثيرٌ منَّا ثقتَه فيه. فقد تعرَّض الاقتصاديون — المتنبئون بالأحوال المالية — للنقدِ المستمر في وسائل الإعلام. والسببُ هو عجزُهم عن رؤية العاصفة القادمة، وعدم تَمَكُّنِهم من فعلِ ما يلزم لإصلاح الضرر الذي خلَّفته العاصفة. يبدو عادةً الذين يحرِّكون الأمورَ في الظل — الساسة والشركات المجهولة الهوية — إما جاهلين، أو سيئي النوايا، وهو الأسوأ.

يُطلق على الاقتصاد أحيانًا العِلم الكئيب، ولكن يُمكن أيضًا وصفُه بالعِلم الذي تحتكره فئةٌ معيَّنة. يعقد المنتدى الاقتصادي العالمي اجتماعَه السنوي الذي يقتصر على الأشخاصِ المدعوِّين فقط من كبار رجال الأعمال وقادة الحكومات في دافوس، وهي بلدة نائية تقع في جبال الألب السويسرية. يأتي المندوبون من كل حَدَب وصَوب، والغريب في الأمر هو استقدامُ أحدِ نجوم هوليوود اللامعين مثل أنجيلينا جولي أو ليوناردو دي كابريو للمشاركة

بغيةَ إضفاء زَخْم إضافي على الحدث. بات مصطلح «رجل دافوس» (لا يزال أغلبهم من الرجال) كلمةً عامية تُطلق على عضو النُّخبة العالمية. إن مناقشات هؤلاء الرجال التي تُجرى في قاعات المؤتمرات أو في الدهاليز أو أثناء تناولهم المشروبات هي التي تدعَم القرارات التي تتحكَّم في مصائرنا.

من المُسْتَبْعد أن يتلقى معظمُنا دعوةً لحضور المنتدى الاقتصادي في دافوس، ولكن، حتى لو لم نكن حاضرين في القاعة، فلا يزال بمقدورنا فهْم تلك المناقشات، ونحن بالفعل بحاجةٍ إلى فهْمها. قد يكون «رجال دافوس» هم الذين يحرِّكون الأمورَ من وراء السِّتار، لكن فهْمنا للكيفية التي يعمل بها النظام من شأنه أن يمنحنا جميعًا المزيدَ من السلطة. ويمكننا ممارسةُ هذه السلطةِ ليس فقط من خلال اختيار الساسة الذين نُصَوِّت لهم، وإنما أيضًا من خلال القرارات البسيطة التي نتخذُها جميعًا بشكلٍ يومي، أيًّا كان مكاننا في العالم.

لقد كانت رغبتي في إخبار الناس عن عالَم الاقتصاد الغريب، وآثاره علينا جميعًا، هي ما دفعني إلى ترْك وظيفتي في قاعةِ تداول بلندن والعمل بغرفة أخبار. (على المستوى الشخصي، ربما لا يُعَد هذا القرارُ الاقتصادي الأكثرَ عقلانية.) والآن، مع تداعيات الأزمة المالية التي لا تزال تخيِّم على الصورة، أردت أن أقدِّم رؤيةً أوضحَ للكيفية التي تُشكِّل بها القوى الاقتصاديةُ العالَم الذي نعيش فيه. ومن هنا بدأت فكرةُ الكتاب.

إليكم دينيس جرينجر. لا تدَع مظهرَه اللطيف يخدعك: فالشَّيب في رأسه وطلاقة لسانه وحُسن هندامه أشياءُ تُنبئ بأنه مديرُ بنكٍ متقاعدٌ من شمال شرق إنجلترا. ولن يخطر ببالك أبدًا حين تنظر إليه أنه شخصٌ قضى ما يزيد على العقد من الزمان في شن حربٍ مريرة على عالَم الأموال الغامض.

في عام ١٩٩٨، بدأ دينيس وظيفتَه الجديدة في أحد أفرع بنك «نورثرن روك» البريطاني، وكان مقر هذا الفرع مدينة ساندرلاند. وفي خضم سعيه للتخطيط بجِدِّية لمستقبله، ادَّخر دينيس كلَّ بنس على أملِ التقاعد في غضون ١٠ سنوات. لم يكن دينيس مؤهلًا للحصول على معاشٍ من البنك الذي يعمل به؛ لذلك اشترى بدلًا من ذلك أسهمًا فيه: بالنسبة إلى مواطنٍ محلي، ما الذي يمكن أن يكون أكثرَ أمانًا من بنكٍ محلي قوي؟ أصبح بنك «نورثرن روك» مصدرًا وطنيًّا لحسابات التوفير والرهونات العقارية للملايين في المملكة المتحدة بعد بداياته المتواضعة في القرن التاسع عشر. كان بنكًا محلَّ ثقة؛ وكان جزءًا من المنظومة.

ربما شعرت زوجة دينيس بالقلق عندما انخفضت أسعارُ أسهم البنك إلى حدٍّ ما في عام ٢٠٠٧، مما هدَّد خططَ التقاعد الخاصة بهما، لكن دينيس ظلَّ على ثقته في البنك. ولكنَّ هذه الثقةَ لم تدُم؛ ففي يوم ١٤ سبتمبر، اعترف بنك «نورثرن روك» أن موارده المالية أوشكت على النفاد، الأمر الذي ألجأه إلى السعي للحصول على دعمٍ طارئ من بنك إنجلترا. بدأ الذعر يخيِّم على المشهد. وهُرع المدَّخِرون إلى فروع البنك الاثنين والسبعين لإنقاذ المدَّخَرات التي جمعوها طَوال حياتهم. اصطفَّت جموعُ المدَّخِرين حول مبنى البنك؛ وأصبحت جميع خطوط الهواتف مشغولة. سعى السياسيون إلى طمأنة الناس بشأن مستقبَل البنك، لكن قوائم الانتظار استمرَّت في التزايد حول فروعه، ومنها فرعٌ واقعٌ على بُعد أمتار قليلة من بنك إنجلترا. كان أولُ تهافُت لسحبِ الودائع من بنك بريطاني منذ ١٥٠ عامًا على وشْك الحدوث. وكان مشهدًا لا يُصدَّق في العاصمة المالية للعالم. وراء الكواليس، بذل السياسيون والمصرفيون الُمحرَجون جهودًا كبيرة لتفقُّد الخيارات للخروج من الأزمة التي أطلقوا عليها بشكلٍ سريالي «مشروع إلفيس».

وفي غضون شهور، كانت الحكومة قد استحوذت على البنك، وأصبحت أسهُم دينيس التي كانت تساوي في يومٍ من الأيام ١١٠ آلاف جنيه إسترليني بلا قيمة. لقد نجح دينيس في تحقيقِ ما لا يستطيع تحقيقه إلا القليل منَّا: لقد حرص على الادخارِ لتأمين مستقبله. ولكن ذهبت كلُّ جهوده سُدًى.

أصبح بنك «نورثرن روك» الآن مرادفًا للانهيار الاقتصادي لعام ٢٠٠٨ الذي علَّمنا أن نتوقَّع ما هو غير متوقَّع. لم يدرك معظم الناس أن الكارثة كانت قادمةً منذ بدت أولى علاماتها، وأنها ستكون على نطاقٍ عالمي غيرِ مسبوق. وعندما حلَّت الأزمة، كان دينيس الحكيم من بين أولئك الذين دفعوا ثمنًا باهظًا نتيجةً لسوء تصرُّف الآخرين، ولا يزال يناضل من أجل الحصول على تعويضٍ من حكومة المملكة المتحدة. ولم يفعل ذلك من أجل نفسه فقط، لكنه قاد حملةً نيابةً عن كثيرٍ من أصحاب الأسهم السابقين. في عالَمٍ بعيدٍ عن الساسة ورجال الأعمال الأثرياء الذين شَهَّرَت الصحافة بهم في أعقاب الأزمة، فإن العديدَ من أولئك الذين يسعون إلى الحصول على تعويضات هم أراملُ أو أبناءُ موظفين سابقين كانوا يعتقدون أن بنك «نورثرن روك» آمنٌ مثل المنازل التي مَوَّلها.

فمن المسئول عن مثلِ هذه الكارثة؟ إن حكومة المملكة المتحدة هي الُمطالَب الأول بدفع التعويضات، لكن اللوم على الأزمة التي قضَت على مدخَرات هؤلاء الأشخاص العاديِّين قد يقع على أطرافٍ أخرى. قد نلوم المصرفيِّين الذين تحايلوا على القواعد واعتمدوا على أموالٍ

مشكوك فيها لتعزيز أرباحهم. أو قد نلوم هؤلاء المقرِضين الذين وافقوا على قروضٍ لا يستطيع المستهلِكون الأمريكيون سدادَها. قد نتساءل كيف أسهمت تصرُّفات الأفراد في أزمةٍ بهذا الحجم، أزمةٍ يبدو أنها خارجَ نطاق السيطرة.

لكي نفهمَ تمامًا ما حدَث لدينيس والملايين غيره ممن تضرَّروا في عام ٢٠٠٨، نحتاج إلى النظر في آليةِ عمل الاقتصاد العالمي.

يصبح العالَم الذي نعرفه أصغرَ وأكثرَ تعقيدًا في الوقت نفسِه. يعيش سبعة مليارات منَّا ويعملون على هذه الأرض، ونحن جميعًا نتنافس على العناصرِ نفسها التي تتوافر بكمياتٍ محدودة: الطعام أو النفط أو حتى الهواتف الذكية. إنه نظامٌ مترابط بشكل متزايد؛ إذ يمكن أن تؤديَ كلمة من أحد المصرفيِّين في واشنطن أو برلين إلى جوع أشخاص متقاعدين في اليونان، أو ترْك شابٍّ لعائلته ليقوم برحلة عبْر أفريقيا جنوب الصحراء بحثًا عن حياةٍ أفضل. غالبًا ما يبدو هذا الانكماشُ في العالَم، أو العولمة، كأنه قوةٌ غير شخصية هائلة، تعمل لصالح البعض، وتتعامل بقسوة مع البعض الآخر. ويبدو أنه لا مناصَ من هذه القوة.

وعلى بُعد ثماني مناطقَ زمنية في بكين، كانت تجربة وانج جيانلين مختلفةً تمامًا عن تجربة دينيس جرينجر. وُلد وانج جيانلين في مقاطعة سيشوان عام ١٩٥٤، وعلى خُطى والده، التحق بجيش التحرير الشعبي، لكنَّ هذا التقليد العائلي لم يكن كافيًا لإرضاء وانج. وبدلًا من ذلك، في غضون بضعة عقود، أصبح وانج قُطبًا من أقطاب العقارات وتُقَدَّر ثروته بمليارات الدولارات، واستمر في تكوين مجموعةٍ عالمية تضم أكبرَ سلسلة دُور سينما في العالم ولوحات بيكاسو الباهظة الثَّمن. لا توجد أوجهُ مقارنة بين الكثير من حرسِ الحدود الصينيين السابقين والمجرمين في روايات وأفلام جيمس بوند، لكنَّ جندي المشاة الشيوعي السابق هذا لديه إمبراطوريةٌ من الممكن أن تثيرَ حسدَ إيرنست ستافرو بلوفيلد. أنفق وانج ثروتَه على سلسلة قاعات «أوديون» و«إيه إم سي»، الأمر الذي مكَّن الأوروبيين والأمريكيين من الاستمتاع بأفلام هوليوود الناجحة التي حُظرت في الصين. واشترى بمبلغ ٤٥ مليون دولار أمريكي حصة ٢٠ في المائة في نادي كرة القدم الإسباني الرائد «أتلتيكو مدريد»، في الوقت الذي كان فيه ١٠٠٠ يورو هو ثَمن تذكرة موسمية. لقد كان شراؤه للشركة الصانعة اليخوت التي بنَت سفنًا لسلسلة أفلام جيمس بوند هو ما أدَّى إلى مقارنة وانج بأباطرة الكاتب إيان فلمنج الأشرارِ في الصحف. أشادت مجلة «ذي إيكونوميست» بطموحه الذي يضاهي «طموح نابليون» وبهيئته التي لا تزال متناسقةً وتعكس «الانضباط الحديدي»

الذي يدير به مشروعاته. على الرغم من نشأته العسكرية المنضبطة، فإن هدفَه الرئيسي هو الترفيه عن الملايين حول العالم كلَّ أسبوع. إنه ليس رياضيًّا أو نجمًا سينمائيًّا؛ إنه أغنى رجل في الصين.

على الرغم من كون وانج رائدَ أعمال ورجلَ أعمال ماهرًا، فإن هذا ببساطة لا يكفي لاغتنام الفرصة المناسبة. إن سببَ نجاح وانج هو استغلال التغيُّرات الاقتصادية العالمية الضخمة التي شهدناها على مدى الثلاثين عامًا الماضية لمصلحته. وبصفته أحدَ المصنِّعين الرئيسيِّين، وهو أيضًا مستثمرٌ وقد أصبح مؤخَّرًا مستهلِكًا ضخمًا، فقد حقَّق وانج أقصى استفادة من هذه التغيُّرات، من تطوير العقارات التجارية التي دعمَت التحولَ الصناعي في الصين إلى دعم مراكز الكاريوكي للطبقات المتوسطة الحضرية المزدهرة. إن النهضة التي تشهدها الصينُ هي أيضًا واحدةٌ من القصص السياسية الرئيسية في عصرنا. وهي قصةٌ آسرة، وكما سنرى، فهي مرتبِطة من نواحٍ كثيرة بما حدث لدينيس جرينجر.

هذه مجرَّد قصصٍ لاثنين من مليارات البشَر على كوكبنا، لكنها تُظهِر كيف يمكننا أن نرتقيَ أو أن نهويَ بفعل قوى الاقتصاد العالمي؛ القُوى التي غالبًا ما تبدو خارجةً عن نطاق سيطرتنا.

يمكن تعريفُ الاقتصاد العالمي بأنه جميعُ المعاملات والتفاعلات والمشتريات والاتفاقيات التي تعتبر تجارةً بشكل عام. بمرور الوقت، يتراكم تدفُّق الدخل الناتج عن تلك العلاقات التجارية ليشكِّل الثروة. يتشكَّل الاقتصاد والقوى التي يحتويها من خلال تصرُّفات الأفراد؛ سواء في دافوس أو في إحدى الأسواق في شوارع كلكتا، بطرقٍ قد لا يقصدونها.

ومع ذلك، ثمَّة شيء واحد مُؤَكَّد: نحن جميعًا خاضعون لهذه القوى، وسواء كان بإمكاننا السيطرة عليها أو لا، فمن المهم معرفةُ كيفية عملها، وكيف تؤثِّر على حياتنا.

في لندن ونيويورك، وفي باريس وميلانو، وحتى في بكين، يُعد أسبوع المُوضة من الأنشطة التجارية الضخمة، لكننا لم نَعُد بحاجةٍ إلى ميزانيةٍ تكفي لشراء أجمل إطلالات الأزياء الراقية من منصة العرْض. ففي غضون أسابيع، ستظهر التصاميمُ على رفوف متاجرنا المحلية «بريمارك» أو «زارا». بينما نلقي نظرةً على أروقة المتاجر، قد نلاحظ عددَ الملابس المصنوعة في الشرق الأقصى. ونحن عندما نشتري من متاجرَ تجزئة مثل هذه، فإننا لا نلبي احتياجاتنا الشخصيةَ للمُوضة السريعة فحسب. إن عملية الشراء هذه تجعلنا جزءًا من

قصةٍ عالميةٍ أكبرَ بكثير. بينما نبحث عن الأسعار المنخفضة وأحدثِ الصيحات، فإننا نقوم بتحويل الدخل إلى الجانب الآخر من العالَم، لصالحِ أشخاصٍ آخرين. ليس سرًّا أن مُصنِّعي الملابس يستغلون العمالةَ الرخيصة في آسيا. لكنَّ القصةَ أكثر تعقيدًا؛ لأنه من خلال شراء هذه المنتجات ربما نكون قد أسهمنا في الأسباب التي أدَّت إلى أزمةٍ مالية في وطننا، متسبِّبين في ضررٍ يَلحق بسبل معيشتنا ومعيشة أحبائنا.

إن وراء كل معاملة تجارية قصة. كل جنيه أو يورو أو ين ننفقه يروي قصة. ولكن مع التدفُّق الدولي المستمر للأفراد والنقود والأفكار، قد يكون من الصعب تكوينُ فكرة عن مدى الترابط بينها. لكن يمكننا فِعل ذلك، من خلالِ تحليلِ القرارات وكذلك المنطق الكامن وراء المعاملات التجارية، حتى تلك التي تبدو عديمةَ الأهمية، وتتبُّع تأثيرها وكيفية ارتباطها.

تخيَّل مليارات المعاملات التجارية التي تُنجَز بشكل يومي؛ ربةَ منزل في أمريكا أو نيجيريا تشتري بقالة، أو سيدةَ أعمال فرنسية تُودِع أرباحَها في البنك، أو أبًا هنديًّا يدفع ثَمن حفل زفاف ابنته، أو شخصًا أستراليًّا يشتري بيرةً لحفل شواء. عندما نذهب للتسوُّق، إذا كنا خارج الولايات المتحدة، فمن المحتمل أننا لا ننفِق الدولارات. قد نعتقد أن الدولار ما هو إلا عملة واحدة من بين العديد من العملات؛ قطعة من الورق أو معاملة إلكترونية تسمح لنا بشراء أو بيع السلع في الولايات المتحدة. لكننا سنكون مخطئين إذا فكَّرنا هكذا. الدولار ليس مجرَّد عملةٍ مثل بقية العملات. بادئ ذي بدء، يُعَد الدولار واجهةَ القوة الاقتصادية الأمريكية. مثل جميع العملات، يمكن اعتبارُ الدولار مقياسًا لثروات الدول. نحن نسمع ساسةً ومعلِّقين يتحدثون عن قوةِ أمةٍ من حيث عُملتها: «انخفض سعر الجنيه اليوم»؛ «ارتفع سعر الين». بالطبع الدولار قويٌّ. إنه يمثِّل أقوى أمة على وجهِ البسيطة. وبالنسبة إلى أولئك الموجودين على الأراضي الأمريكية، فإنه يمثِّل أيضًا قوةَ الحُلم الأمريكي.

الدولار هو أيضًا واجهةُ القوة الأمريكية والمصالح الأمريكية. إن الدولار لا يجلِب القوةَ الشرائية فحسب؛ بل يجلِب النفوذ. إن امتلاك دولار، أو عدم امتلاكه، يمكن أن يمليَ الطريقة التي تعيش بها الشعوب على الجانب الآخر من العالم. اشتهرت دبلوماسيةُ الدولار، أي استخدامُ الاستثمارات أو القروض الأمريكية للتأثير على السياسة في الخارج والوصول إلى الأسواق الخارجية، في جميعِ أنحاء أمريكا اللاتينية، لكن وجودها أصبح محسوسًا في جميع أنحاء العالَم منذ استقلال أمريكا.

يعتبر الدولار، على الرغم من ذلك، أكثرَ من مجرَّد رمزٍ للقوة والنفوذ: إنه أيضًا أحدُ أكثر مخازن القيمة ثقةً في العالم. فقد يجد عمالُ الإغاثة أن ضخَّ الدولارات بشكلٍ سريع هو أسرعُ طريقة لتوفير المعدَّات للتخفيف من وطأة أزمة إنسانية في المناطق التي تعاني حالةً من عدم الاستقرار الشديد. مع ارتفاعِ الأسعار في الأرجنتين في عامي ٢٠٠١ و٢٠٠٢ وانخفاضِ قيمة البيزو بسرعة، رأى بعضُ الأثرياء أن إخفاء مُدَّخراتهم بالدولار تحت مرتبةِ السرير هو الخِيار الأكثر أمانًا. فالدولار مستقر، ومن ثَم فهو عملة بديلة شائعة. وبالمِثل، فهو المفضَّل لدى رجال الأعمال والساسة الفاسدين في كل مكان؛ إذ يتمتَّع بالقبول العام، ويسهُل إنفاقه.

لا يتوقَّف الأمر عند هذا الحد. فالدولار هو أيضًا «العملة الاحتياطية» في العالَم، وسنكتشف المزيدَ حولَ ما يعنيه هذا لاحقًا. في الحقيقة، يتعلَّق الأمر بالثقة. فالدولار هو العملةُ الأكثر موثوقيةً في كل مكان، سواء بالنسبة إلى البنوك اليابانية التي تُخزِّن ثرواتها أو بالنسبة إلى تاجرٍ من بنما يُقايض في السوق. وحتى في روسيا السوفيتية، يُفَضِّل الكثير من الناس الدولارَ الأمريكي على الروبل الروسي.

ونظرًا لأن الدولارَ هو العملةُ الأكثر موثوقيةً على وجهِ البسيطة، فقد أصبح أداةً قوية لإنشاء الاقتصاد العالمي الذي نحن جميعًا جزءٌ منه، شئنا أم أبينا. تحدُث العولمة لأننا وجدنا طرقًا لربطِ الناس معًا؛ والدولار هو جزءٌ أساسي من ذلك. إنه واجهةُ الاستقرار (وعدم الاستقرار) المالي العالمي؛ وحجرُ الزاوية لبقائنا (أو عدم بقائنا). إنه اللغة المالية التي تُعَد أساسًا لحياتنا جميعًا، أيًّا كانت العملات الورقية والعملات المعدِنية التي نستخدمها يوميًّا. إنه يدُل على مدى ترابط مصائرنا جميعًا. باختصار، قد ننظر إلى الدولار على أنه أداةُ العولمة، التي توزِّع الرخاء، ولكن ليس على الجميع.

نظرًا لكون والديَّ من الرحَّالة، فقد أصبحتُ على درايةٍ بالوجود الكلي للدولار منذ سنوات عمري الأولى. إنه، في النهاية، اللغةُ الشائعة المُستخدَمة في فواتير الفنادق من بروناي إلى باربادوس. واليوم، ربما يكون دفْعُ الدولار لعجلة الثروة في جميع أنحاء الولايات المتحدة هو أفضلَ ما يشتهر به، لكن بالرغم من ذلك، فإن اسمَه حتى ليس أمريكيًّا. كانت الـ «ثالرز» Thalers، أو الـ «دالرز» dolers كما كانت تُعرَف أيضًا، عملاتٍ فضيةً استُخدمت للمرة الأولى في بوهيميا خلال القرن السادس عشر. تطور الاسم إلى النسخة الإنجليزية، «دولار»، والتي ظهرت حتى في مسرحية شكسبير «ماكبث» في عام ١٦٠٦. استُخدم الدولار على نطاق واسع، بما في ذلك في إسبانيا والبرتغال، ومن ثَم شقَّ طريقَه إلى العالَم الجديد

حيث نَهب الغزاة الإسبان مناجمَ الفضة في المكسيك لإنتاج عملاتٍ معدِنية من فئة الدولار. تسلَّل بعضها شمال الحدود إلى الأراضي البريطانية، مما سهَّل الأعمالَ التجارية؛ إذ لم تكن الجنيهات البريطانية (أو العملات البديلة، ومنها التبغ) متاحة. ثم حدَث الاستقلال، فتخلَّص الأمريكيون من الجنيه، مثلما فعلوا مع الشاي، واتخذوا الدولار عملةً رسمية بشكلٍ كامل للولايات المتحدة في عام ١٧٩٢.

يعكس الارتفاع المستمر لسعر الدولار خلال القرن العشرين نهوضَ النظام العالمي الحالي، وقد تزامن ذلك الارتفاعُ مع تفوُّق الولايات المتحدة. يبدو أن اكتسابَ الولايات المتحدة للمركزِ الأول يرجع في المقام الأول إلى الحظ بقدْرِ ما كان يرجع إلى التخطيط. في ثلاثينيات القرن الماضي، أضعفَ الكسادُ الكبير الولايات المتحدة وعُمْلَتَها، ولكن جاءت الحرب العالمية الثانية بعد ذلك، وبينما كانت أوروبا واليابان تضمِّدان جراحَهما، كانت أمريكا بصدد التوسُّط لإحلال سلام دائم. لقد جعلت الدولار عملةً للتجارة الدولية ووسيلةً للاستقرار.

ازداد تأثير الدولار مع تسارُع وتيرة العولمة. ربما أتاحت الحربُ الباردة وتداعياتها فرصةً لتغيير ذلك، لكن انهيار الشيوعية وتفكُّك الاتحاد السوفيتي خلق فراغًا، ويمكننا جميعًا تخمينُ العملة التي كانت مهيَّأة للاستفادة من الفوضى الناتجة. على الرغم من أن الاقتصاد الأمريكي يُشكل أقلَّ من ربع اقتصاد العالم، فإن الدولار الآن يظهر في ٨٧ في المائة من جميع المعاملات التجارية التي تتم بالعملات الأجنبية.

في هذه الأيام، ربما يكون وجهُ جورج واشنطن هو الأكثرَ استنساخًا على هذا الكوكب. فهو يُطبع على ١٧ مليون ورقة من فئة الدولار يوميًّا. «الرئيس الراحل» هو مجردُ واحد من العديد من الأسماء التي تُطلق على ورقةٍ من فئة الدولار. يوجد الآن أكثرُ من ١١٫٧ مليارًا من الدولارات، بشتَّى أسمائها في اللغة الإنجليزية، في محافظ النقود، أو في أجهزة الصرَّاف الآلي، أو تحت مراتب السرير، أو في أدراجِ النقود بالمتاجر، بالإضافة إلى جميع الدولارات المُحتفَظ بها إلكترونيًّا في البنوك. بالنظر إلى التفوُّق العالمي للدولار، ربما ليس من المُستغرَب وجودُ نصف أوراق الدولارات المتداوَلة في العالَم خارج الولايات المتحدة.

لم يكن من غير المألوف أن تسمع الاقتصاديين والساسة، لا سيما أعداء أمريكا، يتنبئُون بتراجع الدولار، خاصةً بعد الانهيار الاقتصادي عام ٢٠٠٨. ولكن تظل القوة المحضة للدولار قائمةً. لقد سمِعتُ ذلك لأول مرة بعد انتقالي إلى نيويورك عام ٢٠٠٦ لتقديم تغطية شبكة «بي بي سي» المالية لـ «وول ستريت». في ذلك العام، عرَض أحدُ

الاقتصاديين توقُّعاته لسوق الإسكان الأمريكي في برنامجي. بعد صعوده بشكل مريح خلال العَقدين الماضيَين، انخفض الخط الموجود على الرسم البياني انخفاضًا حادًّا. كان هذا هو توقُّعه بِناءً على أدلةٍ دامغة ومعادلات جرى اختبارها جيدًا. كان الأمر مخيفًا، أشبهَ بنظرية المؤامرة. وكان من المُغري اعتبارُ ما قاله لا يهدُف إلا إلى إثارة الذعر ومن ثَم يتعيَّن رفضُه وتجاهُله.

لكنه كان محقًّا. لقد حصل ملايين الأمريكيين على قروضٍ عقارية ليس بوسعهم سدادُها. كان الخوف الأوَّلي هو أن هذا قد يضرُّ بثروات البنوك في «وول ستريت»، والإنفاق في «مين ستريت» بالولايات المتحدة، ولكن حتى عندما أوضحت ذلك على موجاتِ الأثير، فإن تأثيرَ الدومينو العالمي أصبح واضحًا. كانت الطوابير تزداد خارجَ «نورثرن روك»، وتأثَّرت البنوك من فرانكفورت إلى بكين. فقد ساعد البحثُ عن الأرباح الذي كان يحرِّك النظامَ المالي النَّهِم على انتشار العدوى. كان يتعيَّن على الحكومات، أو بالأحرى المموِّلين، دفعُ فاتورة الأضرار. وانهارت التجارة الدولية. وتظل التبِعات قائمةً.

بعد عَقد من الزمان، لا تزال أمريكا هي المهيمنة، ولا تزال تحظى عملتها بشعبية دولية كما كانت دائمًا. فالدولار هو الملاذ الآمن، ويبدو أن ما تفعله كلُّ عاصفة جيوسياسية هو تعزيز هذه السُّمعة فحسب. شهدت الصين توسعًا سريعًا، لكنها كقوةٍ عظمى لا تزال تُحلِّق في انتظار الفرصة. لا يزال الدولار لا تشوبه شائبة؛ في الواقع، بحلول عام ٢٠١٧ كان أقوى بنحو ٣٥ في المائة مقابل الجنيه الإسترليني مما كان عليه في عام ٢٠٠٨. من نواحٍ كثيرة، الدولار القوي مفيدٌ لصورة أمريكا. (على الرغم من أنه، كما سنرى، يمكن أن يُضعِف أيضًا اقتصاد الولايات المتحدة واقتصاديات البلدان الأخرى). إن العملة هي التعبير النهائي عن التفوق السياسي والاقتصادي لأمريكا؛ وكما سنرى، فإن الدولار الواسع الانتشار يساعد أمريكا أيضًا في بسطِ سطوة قانونها خارج حدودها.

أكَّدت الأزمة العالمية كيف يتجاوز المالُ الحدود؛ فيمكن أن يكون للمعاملات التجارية في بلدٍ ما تداعياتٌ في كل مكان. إن المال هو المحرِّك الرئيسي للنظام وهو الغراء الذي يربطنا بعضنا ببعض. ومثل أي عملة أخرى، تعتمد قوة الدولار على الثقة؛ قد يعتبرها البعض ثقةً عمياء. لكن من دون هذه الثقة، أي إذا لم يثِق به أحد، سينهار النظامُ ومعه المجتمع.

حان الوقت إذن لتتبُّع الدولار في جميع أنحاء العالم، لإدراك قوَّته. ستشمل رحلتنا عملاتٍ أخرى بجانب الدولار: اليورو والروبية والجنيه الإسترليني، على سبيل المثال، وجميعها ذاتُ صلة. لكني آمُل أنه بتتبُّع النقود وهي تنتقل من شخص إلى آخر، سواء

ماديًّا أو إلكترونيًّا، يمكننا إلقاء بعض الضوء على أساس المعاملات التي تشكِّل جميع جوانب عالمنا. كل سيناريو جزءٌ مهم من أحجية ستكشف بالضبط كيف يعمل عالمُنا: مَن يمتلك القوة حقًّا، وكيف يؤثِّر ذلك علينا جميعًا.

نبدأ برحلة عادية من إحدى ضواحي تكساس إلى «وول مارت»، أحدِ أكبرِ متاجر التجزئة في العالم، الذي يوفِّر الطعام والملابس للأمريكيين بشكلٍ ينال رضاهم. يؤدي شراء أحد الأشخاص راديو بأسعارٍ معقولة بشكلٍ اندفاعي إلى سلسلةٍ من ردود الفعل المعقَّدة، متسببًا في انتقال دولار إلى الصين، حيث صُنع الراديو. كيف تنتج الصين هذه السلعَ بهذا الثَّمن البخس، ومَن المستفيد من ذلك؟ سنرى كيف تتناسب الدولارات مع طموحات الصين في واحدة من القصص العالمية الكبرى في عصرنا.

وأين تخبِّئ الصين كلَّ أموالها؟ في بعض الأحيان في الأماكن التي لا تخطر ببالِ أحد، بما في ذلك نيجيريا، حيث نتَّجه بعد ذلك، إلى معرفة سبب اهتمام بعض البلدان بضخِّ أموالها في الخارج، وما إذا كان ذلك ناتجًا عن الإيثار أو الجشع.

في نيجيريا، نرى كيف يمكن لثروةِ العالم أن تتدفَّق عبْر بعض البلدان دون أن يستفيد منها غالبية شعوبها. بتتبُّع الدولار بحثًا عن طبقٍ من الأرز لإطعام السكان المتزايدة أعدادهم بكثافة في نيجيريا، نكتشف قصةً مماثلة في الهند. إن الهند لديها الاقتصاد الرئيسي الأسرع نموًّا على الإطلاق. فلماذا لا يتمتَّع المزارع الذي زرع الأرز بهذه المغانم؟ لقد تطوَّرت الهند بطريقةٍ مختلفة عن معظم البلدان الأخرى وجعلت الوضع أكثرَ إثارة، وحصلت على نتائجَ مثيرة للاهتمام.

يتطلب هذا الدينامو الاقتصادي وقودًا ليعمل، ولهذا السبب، ترسل الهند الدولارات إلى العراق، حيث سنفحص العالم الغامض للذهب الأسود. فالنفط الخام هو عنصر حاسم لبقائنا، ولسيادة الدولار. إنه يمثل نظامًا عالميًّا تتَّجه فيه كل الأنظار إلى المملكة العربية السعودية والشرق الأوسط، لكن هذا قد يتغيَّر في القرن المقبل. يُعَد السلام العالمي من الأخبار السيئة بالنسبة إلى روسيا، الوجهة التالية للدولار. يمكن لأحدِ صانعي الأسلحة أن يرويَ قصة أو اثنتين عن الرقص المضطرب، والمهم في الوقت نفسِه، لوطنه مع الدولار: هذه لعبة قوة على نطاق عالمي.

ومن روسيا نتوجَّه إلى برلين، قلبِ الاتحاد الأوروبي. ربما يوحِّد الدولار الولايات الأمريكية الخمسين، لكن ألمانيا، سيدة أوروبا الكبرى، لديها تجربة مختلِفة تمامًا في منطقة اليورو. ما الذي يسبِّب نجاح اتحاد العملة؟ لماذا لم يتغلب اليورو على الدولار؟

وهل المملكة المتحدة مُحقة في إدارة ظهرها للاتحاد الأوروبي؟ على الرغم من تَفَوُّق الدولار، لا تزال لندن هي العاصمة المالية للعالم، على الرغم من أنها قد لا تختلف اختلافًا جوهريًّا عن الكازينو، من حيث الفرص التي لا تُعَد ولا تُحصى لخسارة المال وكسْبه. كيف دفعتنا تلك المقامرات إلى أكبرِ أزمةٍ مالية على الإطلاق؟ بينما تضع المملكة المتحدة مستقبلها على المحكِّ مع خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي، نعود غربًا، حيث يستقر الدولار مرةً أخرى في جيبِ شخص أمريكي، مما يُظهِر أن ازدهارَ حتى أقوى دولة في العالم، وهي الدولة التي تقف بمفردها في أغلب الأوقات، مرتبطٌ ارتباطًا وثيقًا بازدهار بقية العالم.

إن جميع الشخصيات والتعاملات في هذا الكتاب هي من وحي الخيال. ولكن قصصهم هي نفسها قصص المليارات من البشَر حول العالم، الذين تعتمد مصائرنا على تعاملاتهم وقراراتهم. كان الدولار في رحلةٍ كشفت كيف يعمل الاقتصاد العالمي حقًّا، وكيف يرتبط مصير دينيس ووانج بمصائرنا. إنها قصة المال والسلطة؛ لكنها في الأساس قصتنا.

الفصل الأول

# ممارسة الطقوس في معبد الأسعار المنخفضة والعروض اللامتناهية

## من الولايات المتحدة إلى الصين

حفاضات، وخبز، وحليب، وعصير، وتفاح، ودجاج … يحمل السير الناقل في السوبر ماركت السلعَ الأساسية التي اعتادت لورين ميلر شراءها كلَّ أسبوع. وهي السلع التي تشتريها العائلات عادةً في ضواحي أمريكا. هذه المرة، كانت السلعة الأخيرة على السير الناقل هي جهازَ راديو جديدًا تمامًا. وبينما كان أحد المساعدين يمسح السلعَ ضوئيًّا، ويتولى آخرُ تعبئتها في أكياس ورقية، فتحت لورين حقيبتها وأخرجت رِزْمة من عملةٍ تعد الأسهل في التعرُّف عليها بين بقية العملات المتداولة على كوكب الأرض: إنها الدولار الأمريكي. شراء لورين للبقالة طقسٌ أسبوعي، وكذلك محاولتها الاستفادة القصوى من ميزانيتها. لم تَعُد الزيادات في الأجور كما كانت من قبل، لكن لورين لا تزال تحاول التمتُّع ببعض الرفاهيات من آنٍ لآخر. واليوم، اشترت راديو جديدًا لتضعه في مطبخها. سعر الراديو منخفضٌ انخفاضًا لا يكاد يُصَدَّق. وأينما وقعت عيناها، وجدت المزيدَ من العروض التي تتسابق لجذب انتباهها في الممرات المزدحمة في متجر «وول مارت» الذي يشبه الكهف. وحينما كان محاسب الزبائن يتمنَّى لها يومًا سعيدًا، كانت لورين تتحرَّك بين العائلات المتشاحنة والأفراد المتجولين بمفردهم في المتجر بعيدًا عن ضوضاء المتسوقين وبعيدًا عن رغبتها المُلحة في إنفاق الدولارات نحو ساحة انتظار السيارات ممسكة بعربة التسوق الخاصة بها.

في كل أسبوع، يقصد نحو ١٠٠ مليون أمريكي أسبوعيًّا وجهةً استهلاكية مماثلة. فما هي السلعة التي من المرجَّح أن يضعوها في عربة التسوق؟ إنه الموز الذي يحبُّه الجميع. والسبب في ذلك ليس في عدم توافر الخيارات. اذهب إلى أقربِ متجر «وول مارت» (مع وجود ٣٥٠٤ متاجِرَ في جميع أنحاء الولايات المتحدة، الأرجح أنك ستجد واحدًا منها على بُعد ١٥ دقيقة بالسيارة) وستجد أكثرَ من ١٤٢ ألف سلعة مختلفة، بعضها سلعٌ غذائية وبعضها الآخر سلعٌ غير غذائية، على الأرفف. ستستغرق معاينتهم جميعًا بعضَ الوقت. يوجد أكبرُ متجر «وول مارت» في مدينة ألباني بولاية نيويورك. وتبلغ مساحته ٢٤ ألف قدم مربعة؛ أي ما يعدل مساحة أربعة ملاعب كرة قدم. فقط ألقِ التحيةَ المعتادة عند الباب («مرحبًا، كيف حالك؟») وتأمَّل الأرففَ المكدَّسة بالأطعمة والألعاب والإلكترونيات والأدوات والملابس ومستلزمات السيارات ...

إنه أفضل متجر متكامل للبيع بأسعارٍ منخفضة. تُزين اللافتات، التي تعلن عن أسعارٍ منخفضة في متناول الجميع، ممراتِ المتجر ذات الإضاءة الزاهية، وتنتشر الإغراءات في كل مكان. ملصقات الأسعار تجعل المنتجات لا تُقاوَم، وتَعِد بإرضاءٍ فوق الوصف، وأيضًا بحياةٍ أيسرَ؛ كل ذلك في مقابل حَفنة من هذه الدولارات.

بالنسبة إلى متجر «وول مارت» وزبائنه، السعر هو كل شيء. إنَّ دخلَ متسوِّق «وول مارت» المعتاد أقلُّ بقليل من متوسط الدخل الأمريكي. قد يشتري واحدٌ من كل خمسة أشخاص يتسوقون في المتجر السلعَ باستخدام قسائم الطعام التي تصدِرها الحكومة لأصحاب الدخول المنخفضة. تسمح أسعارُ «وول مارت» باستيعاب ميزانية المتسوقين أمثال لورين ميلر (عدد النساء يفوق عدد الرجال في ممرات المتجر بنسبة ثلاثة إلى واحد).

هكذا يتحقَّق الحُلم الأمريكي بثَمن بخس. فأسعار السلع المنخفضة هذه تساوي دولاراتٍ كثيرة بالنسبة إلى متجر «وول مارت». فعبْر خزائنه يتدفَّق يوميًّا نحو مليار دولار في جميع أنحاء أمريكا. ويتدفَّق في فروعه على مستوى العالم نحو ٢٥٠ مليون دولار أخرى. وقد كانت قيمة المبيعات في عام ٢٠١٦ تساوي ٤٨١ مليار دولار. وهذا يعادل ٩٠٠ ألف دولار أمريكي في الدقيقة يوميًّا (بافتراض أن المتجر مفتوحٌ طَوال اليوم). قد تكون الأسعار منخفضةً، ولكن توافرها في كل مكان وبيع كلِّ ما يمكن تصوُّره بأعداد كبيرة يؤتيان ثمارهما. فالجميع يحتاج أن يأكل.

في معبد الأسعار المنخفضة والعروض اللامتناهية، من السهل جدًّا وضْع بعض السلع الإضافية في العربة أثناء رحلة التسوق الأسبوعية هذه. لماذا لا نشتري بطةً مطاطية لطيفة

بقيمة دولارين لوضعها في حوض الاستحمام؟ وزوجًا من السماعات بقيمة ستة دولارات؟ وراديو ثمنه أقل من ٢٠ دولارًا؟ إن عمليات شراء المنتجات غير الغذائية هي التي تضخُّ الأرباح لمتجر «وول مارت». لكن معظم هذه الدولارات ليس مقدرًا لها الوصول إلى خزائن «وول مارت» أو مساهميه. لن يقطع الراديو الجديد الذي اشترته لورين ميلر سوى كيلومترات قليلة حتى يصل إلى منزله الجديد، لكنَّ نقود لورين ستقطع أكثرَ من ذلك بآلاف الأميال، حتى تصل إلى مصنعٍ ينتج الآلاف من أجهزة الراديو على الجانب الآخر من الكرة الأرضية.

في عام ١٩٦٢، أسَّس سام والتون إمبراطوريته «وول مارت،» التي تعتمد مبدأ بيع الكميات الكبيرة من السلع بأسعارٍ زهيدة، في أركنساس تحت شعار «سعر منخفض دائمًا». دائمًا. مقابل كل دولار يُدفع عند الخزينة، يربح متجر «وول مارت» نحو ثلاثة سنتات. لذلك فإن التركيز دائمًا يكون على تقليل التكاليف. وهذا مبدأ اتَّبعه سام في كل أمور حياته. فحتى بعد أن جنى ثروته، كان يقود شاحنةً صغيرة ويتشارك مع آخرين في غرفٍ فندقية رخيصة أثناء رحلات العمل. سمَح له ذلك كثيرًا بفهْم دوافع المتسوقين في جميع أنحاء أمريكا: وهي البحث عن صفقة رابحة. بالنسبة إلى الكثيرين، نبع ذلك من رغبةٍ وليس ضرورة. وبعد مرور نصف قرن، لا تزال استراتيجيته تجعل الزبائن المخلصين أمثال لورين ميلر يحرصون على التردُّد على متاجره.

على حد تعبير سام والتون، «المسألة ببساطة أن الكثير من السلع المصنوعة في أمريكا يفتقر إلى التنافسية، سواء من حيث السعر أو الجودة أو كليهما». ومن المفارقات أنْ أدَّى هذا في نهاية المطاف إلى اعتماد الشركة التي بناها السيد والتون، وهو رجل متديِّن ورأسمالي متطرِّف، بشكلٍ كبير على تكوين تحالفٍ مع جمهورية الصين الشعبية، حيث يوجد على الأرجح المصنع الذي أنتج الراديو الذي اشترته لورين ميلر. وكشفت «وول مارت» أنها طلبت بضائعَ بقيمة ١٨ مليار دولار من الصين في عام ٢٠٠٤. وهذا يمثِّل قفزةً هائلة نسبتها ٤٠ في المائة في عامين فقط، وهو ما يبرِّر قرار الشركة بنقل مقرها الرئيسي للتوريد العالمي إلى شينزين في عام ٢٠٠٢.

منذ عام ٢٠٠٤، التزمت الشركة الصمت تمامًا بشأن هذا الموضوع. ولكن أشارت التقديرات بعد حصرِ عددِ حاويات الشحن ودراسةِ بيانات أخرى إلى تضاعُف إنفاق «وول مارت» السنوي على السلع المصنوعة في الصين ثلاث مرات تقريبًا ليصل إلى ٥٠ مليار دولار في غضون هذا العَقد أو نحو ذلك. الراديو الذي اشترته ميلر هو مجرد قطرة ماء في محيطٍ

لا حدود له من البضائع التي تصل إلى شواطئ أمريكا ورفوف متاجرها. أُنشئت المصانع على طول الساحل الشرقي للصين وما وراءه. وبُنيت السفن التي يمكنها نقل ١٥ ألف حاوية عبْر المحيط الهادئ في خمسة أيام فقط. كل ذلك لإشباع الشهية النهِمة لمتسوقي «وول مارت». ففي المجمل، تبيع الصين لـ «وول مارت» فقط، بواسطة نحو ٢٠ ألف مورِّد، ما تبيعه لألمانيا أو المملكة المتحدة بأكملها. ومن المُحتمل أن ينتهيَ المطاف بنسبة كبيرة من كل دولار يُنفَق على لعبةٍ أو أداة كهربائية أو «تي شيرت» من متجر «وول مارت» في الولايات المتحدة في خزائنِ إحدى الشركات الصينية المُصَنِّعة.

إن «وول مارت» ليست على الإطلاق الزَّبون الأمريكي الوحيد للصين، لكنها تمثِّل أكثرَ من دولار واحد من كل ١٠ دولارات تنفقها الولايات المتحدة على السلع المصنوعة في الصين. من خلال التخلي عن الدولار الذي كسبته بشِق الأنفس، تدْخُل لورين ميلر في عَقد عالمي: إلكترونيات رخيصة مقابل العملةِ الأكثرِ أهميةً على وجه الأرض. في عام ٢٠١٥، شُحنت بضائعُ بقيمة ٤٨٣ مليار دولار تقريبًا من الصين إلى الولايات المتحدة، وبضائعُ بقيمة ١١٦ مليار دولار من الولايات المتحدة إلى الصين. كان الفرق البالغ ٣٦٧ مليار دولار بين القيمتين، أي الفجوة التجارية أو العجز، هو الأكبرَ في التاريخ، وقد تضخَّم في هذا القرن، ويرجع ذلك جزئيًّا إلى عادات الشراء في «وول مارت».

إن الروتين اليومي الرتيب للورين ميلر لا يختلف عن روتين ملايين الأمريكيين: إنفاق دولار واحد في «وول مارت». لكن هذا الدولار البسيط هو جزءٌ من قصةٍ عالمية هائلة. إنه حتى أكثر من مجرد ترس في الآلة المدوية لأكثر شعب استهلاكي على وجه الأرض، إنه جزءٌ حاسم لازدهار التجارة العالمية التي أصبحت الحديثَ الاقتصادي والسياسي لعصرنا، وهي عملية لم تؤثِّر على الثروة والوظائف والرفاهية فحسب، بل أثَّرت أيضًا على مراكز القوة نفسها.

وفقًا لتقديرات إحدى الدراسات، تسبَّبت «وول مارت» في خسارة الولايات المتحدة نحو ٤٠٠ ألف وظيفة في مجال التصنيع على مدى الاثني عشر عامًا الماضية بسبب استيراد البضائع من الصين. وهو الأمر الذي تنفيه «وول مارت». فماذا عن الوظائف التي تتسبَّب التجارة في خلقها في مجالات التوزيع والخدمات اللوجستية على سبيل المثال؟ وقد يسمح استمرار انخفاض الأسعار للزبائن بإنفاق المزيد من المال على تناول الطعام في أحد المطاعم أو الذهاب إلى السينما، مما يزيد الإيرادات والوظائف في أماكنَ أخرى. لكن الحقيقة أنها قد لا تكون من نوع الوظائف نفسِها ولا مستوى الرواتب نفسه.

لا شكَّ أن هذا التغييرَ في أنماط التوظيف في الغرب قد أصبح يُمثل مشكلةً لصانعي السياسات في جميع أنحاء العالم المُتقدم، وقد أضرَّ بالعمال والشركات. والمفارقة أن الازدهار التجاري قد يناسب لورين ميلر تمامًا بصفتها زبونة، لكنه قد لا يكون جيدًا لها بصفتها موظفةً أمريكية أو صاحبة عمل، في الواقع، قد يعني ذلك عدمَ وجود عمل لها على الإطلاق. في عام ١٩٨٥، نشرت شركة سام والتون إعلاناتٍ على صفحات كاملة في الصحف الكبرى للإعلان عن برنامج المتجر الجديد «اشترِ المنتجات الأمريكية». كما هو الحال مع قرارِ نقلِ بعض الإنتاج من الشرق الأقصى إلى مصنع ملابس أركنساس المتعثرِ في العام السابق (بناءً على طلب بيل كلينتون، سيناتور الولاية آنذاك)، فقد كانت خطوة تهدُف إلى مناشدة العملاء الأساسيين في «وول مارت». وبالرغم من ذلك، كما نعلم، استمرت الواردات الصينية في الزيادة.

منذ أوائل تسعينيات القرن العشرين، اختفى أكثر من ٤٫٥ ملايين وظيفة في مجال التصنيع في الولايات المتحدة. يمتد حزام الصدأ، معقلُ الصناعات في أمريكا، من ولاية نيويورك وبنسلفانيا وأوهايو وميشيجان إلى شمال إنديانا وإلينوي وويسكونسن. وقد أُغلقت المصانع هناك بسبب عدم قدرتها على الصمود أمام المنافسين في الخارج الذين يوفِّرون البضائعَ بسعرٍ أرخص. إن مدينة فلينت في ميشيجان هي مهدُ «جنرال موتورز» ومسقط رأس المُخرج السينمائي مايكل مور. ومن ثَم، كانت المدينة نجمةَ فيلمه الوثائقي «رودجر آند مي» الذي حكى كيف بدأت شركة «جنرال موتورز». في ذروة أدائها، عيَّنت الشركة ٨٠ ألف شخص في فلينت. والآن، مع نقل المصانع إلى أماكنَ أخرى، ومنها المكسيك، انخفض هذا العدد إلى ٥٠٠٠. انخفض عددُ السكان إلى النصف؛ أي إلى ١٠٠ ألف. اثنان من كل خمسة ممن بقوا في فلينت يعيشون حياةَ الفقر. حتى قبل فضيحة تلوُّث المياه الأخيرة، انخفض سعر المنزل العادي في فلينت ليصبح أقلَّ من ٢٠ ألف دولار.

إنها مشكلة كبيرة للعائلات في مدنٍ مثل فلينت ولممثِّليهم السياسيين. فهناك ضغطٌ كبير لدعم هذه الصناعات المتقادمة لتمكينها من الصمود أمام المنافسين الأحدث والأكثر مرونة في الشرق. ومن المفارقات، أنه النوع نفسه من الدعم الذي سمح للصناعة الأمريكية بالازدهار عندما كانت في مهدها. فبين عامي ١٨١٦ و١٩٤٥، فرضت الولايات المتحدة واحدًا من أعلى الرسوم في العالم على البضائع الأجنبية التي تصل إلى شواطئها. خلف هذا الجدارِ الافتراضي، ازدهرت الصناعةُ المحلية الناشئة، دون التعرُّض لخطر الاختناق بسبب المنافسة قبل أن تظهر الولايات المتحدة بوصفها زعيمًا عالميًّا.

لماذا إذن لا تُصنِّع أمريكا ببساطة كلَّ السلع على أراضيها، ويشتري الأمريكيون المنتجات الأمريكية فقط؟ قد يكون للوطنية مفهومٌ جيد عندما يتعلق الأمر بالسياسة، ولكن يمكن أن يكون لها ثَمن باهظ. اختار سام والتون بدلًا من ذلك أن يملأ أرففَ متجره بالسلع المستوردة من أماكنَ بعيدة، بما يتماشى مع المبدأ الذي جلبه أيضًا من الخارج، والذي ظهر في بريطانيا بواسطة الاقتصاديَّين آدم سميث وديفيد ريكاردو في القرن الثامن عشر.

ذاع صيتُ آدم سميث من خلال إنعام النظر في كيفية صنْع الدبوس البسيط، وهي عملية تنطوي على ١٨ مرحلة مختلفة. قال سميث إنه إذا تولَّى عامل واحد صنْعَ دبوس واحد من الصفر حتى النهاية، فلن يُصنَع الكثير من الدبابيس. وفي المقابل، تكون العمليةُ أكثرَ كفاءة إذا أُسندت كل مرحلة إلى عامل مختصٍّ مختلف. بذلك، سوف يمكنك صنْع عدد من الدبابيس أكبرَ بكثير، ومن ثَم كسب المزيد من المال. إذا صنعت عددًا من الدبابيس أكثرَ مما تحتاجه السوق المحلية، يمكنك مقايضةُ فائض الدبابيس بشيءٍ آخر. ومن هنا ظهرت نظرية التخصُّص.

كيف يفسِّر هذا ما تختار الدولة أن تتخصَّص فيه، وإلى أي مدًى تقوم بعمليات المقايضة؟ تتناول أعمالُ سميث وأحد أتباعه، وهو ديفيد ريكاردو، هذا بإسهاب. يتلخَّص الأمر في الآتي: من الأفضل لبلدٍ أن يستورد المنتجات التي يمكنه الحصولُ عليها من الخارج بسعرٍ أرخصَ من تصنيعها في الداخل. يجب أن تنتج الدولة السلعَ التي لديها «ميزة مطلقة» فيها. وإذا كان بمقدورها إنتاجُ كل شيء بشكلٍ أكثرَ كفاءةً من غيرها، يمكن أيضًا الاستفادةُ من خلال التركيز على السلع التي تُعَد الأفضل نسبيًّا فيها؛ أي التي لديها «ميزة نسبية» فيها.

يتوقَّف ذلك على تكلفة إنتاج شيءٍ ما في مكان معيَّن. فما الذي يؤثِّر على هذه التكلفة؟ هناك العديد من العوامل التي تؤثِّر على التكلفة، وهي توافر الموارد الطبيعية، والمناخ، والأرض، وحجم القوة العاملة، والأجور، والإيجار، واللوائح، والمهارات، والآلات، والنقل. تتمتَّع الصين بقوًى عاملة شابة وفيرة ولوائحَ قليلة نسبيًّا. فمقابل كل دولار يتعيَّن على شركةٍ ما إنفاقه في توظيف عامل مصنع صيني، سيتعين عليها دفعُ ما يقرُب من خمسة أضعاف هذا المبلغ مقابل توظيف عامل أمريكي مكافئ. تستطيع «وول مارت» استيرادَ سلع من الصين أرخصَ ثمنًا؛ إذ أصبح الصينيون متخصِّصين في الصناعات ذات التكنولوجيا المنخفضة. فيمكن للمصانع في شينزين أن تنتِج الألعابَ والإلكترونيات بتكلفةٍ

أقلَّ بكثير من مصنع في ميشيجان. بالنسبة إلى المُصنِّع الصيني— وأي شخص آخر — فإنَّ بيعَ السلع للولايات المتحدة أمرٌ سهل. فالمستهلِكون الأمريكيون يُنفقون دولارًا من كل خمسة دولارات تُنفَق حول العالم؛ والسوق الأمريكية لا تزال السوقَ الأضخم في العالم.

لكن عملية تبادُل السلع هذه لا تحدُث في اتجاه واحد فقط. فسنوات من الزراعة المتخصصة، والمناخ المُعتدل، والنوع المناسب من التربة جعل من الولايات المتحدة بيئةً ملائمة لإنتاج فول الصويا، وهو الشيء الذي عجزت الصين عن تحقيقه، بسبب تآكل التربة وعدم انتظام إمدادات المياه. تنتج أمريكا ثلث إنتاج العالم من فول الصويا، الذي يُستخدم في منتجات الطهي، كما يُستخدم علفًا للحيوانات. وبطبيعة الحال، فإن أكبرَ زبائنها هو البلدُ الأكثر اكتظاظًا بالسكان في العالم. مع ازدياد ثراء الصين، تزداد كذلك شهيتُها للحوم، ومن ثَم لأعلاف الماشية. يصل اثنتان من كل ثلاث حبات فول صويا تُنتَج في الولايات المتحدة إلى الشواطئ الصينية، وقد تضاعفت هذه الوارداتُ ثلاث مرات في العَقد الماضي.

ومن الناحية الأخرى، فإن الولايات المتحدة هي المهيمنة في مجالِ بيع الآلات والمعدَّات العالية المواصفات والتقنية. فعلى سبيل المثال، اشترت الصين العامَ الماضي طائراتٍ تُقَدَّر قيمتُها بثمانية مليارات دولار من أمريكا. تتوقَّع شركة «بوينج» الأمريكية العملاقة في مجال الطيران بشدة أن تطلب الصين طائراتٍ تُقَدَّر قيمتُها بما يزيد عن تريليون دولار في العشرين سنة القادمة، كما تتوقَّع الشركة احتفاظها بنصيب الأسد في السوق.

فلماذا لا تخطِّط الصين لزيادة استثماراتها في مجال صناعة الطيران، وتركِّز أمريكا أكثرَ على احتياجات شعبها؟

هبْ أن جميع عمال المصانع في الولايات المتحدة والصين صنعوا إما طائرات أو أجهزة راديو. لنفترض أن هذه القوى العاملة بارعةٌ للغاية، وهناك تكاليفُ نقلٍ منخفضة، ولا توجد عوائقُ تجارية، مثل التعريفات. ولنفترض أنه مقابل كل طائرة تنتجها الصين، يمكنها إنتاج ١٠٠ ألف جهاز راديو. ولنفترض أنه مقابل كل طائرتين تنتجهما الولايات المتحدة، يمكنها إنتاج ١٠٠ ألف جهاز راديو. إذا قرَّر كلا البلدين صنْع أجهزة الراديو والطائرات، يمكنهما في الفترة الزمنية نفسِها إنتاجُ ما مجموعه ثلاث طائرات و٢٠٠ ألف جهاز راديو.

ماذا لو أن كِلا البلدين تخصصا في صناعة الطائرات؟ ستقدِّم الولايات المتحدة تضحيةً أقل؛ إذ ستتخلى عن صناعة عدد أقل من أجهزة الراديو (٥٠ ألفًا) مقارنةً بالصين (١٠٠ ألف) لصنْع كل طائرة إضافية. لذلك قد تقرِّر الولايات المتحدة ترْكَ إنتاج الراديو للصين

وتركيز كلٍّ اهتمامها على إنتاج الطائرات، والعكس صحيح. في هذه الحالة، سينتهي الأمر بإنتاج الولايات المتحدة أربع طائرات، وإنتاج الصين ٢٠٠ ألف جهاز راديو. باستخدام الموارد نفسِها في البلدين، تكون النتيجة النهائية أكبرَ بشكل عام.

ماذا لو تمكَّنت الصين من تصنيع كل شيء، وفي ذلك الطائرات (التي لا تستطيع تصنيعها في الوقت الحالي)، بسعرٍ أرخص وأكثر كفاءة في المستقبل؟ سيظل من المنطقي للولايات المتحدة أن تتخصَّص في إنتاج الطائرات إذا كان بمقدورها تصنيعُها بشكلٍ أكثرَ كفاءة (مقارنةً بأجهزة الراديو) من الصين. تخيَّل، على سبيل المثال، إذا كان بإمكان الولايات المتحدة، باستخدام الموارد نفسِها، أن تنتج طائرتين أو ٥٠ ألف جهاز راديو، بينما يمكن للصين أن تنتج ثلاث طائرات أو ١٥٠ ألف جهاز راديو. يتعيَّن على الولايات المتحدة التضحية بـ ٢٥ ألف جهاز راديو مقابل كل طائرة تصنعها، بينما يتعيَّن على الصين التخلي عن ٥٠ ألف جهاز راديو. هذه التضحية هي الطريقةُ التي يقيس بها الاقتصاديون «تكلفةَ» صنْع تلك الطائرة. تتحمَّل الولايات المتحدة تضحياتٍ أقل، مما يعني أن لديها ميزةً نسبية في صناعة الطائرات. وإذا تخصَّص كل بلد في صنْع سلعة، فستبقى النتيجة النهائية أكبرَ بشكل عام.

لذا فإن التخصص والتجارة الحرة يعنيان المزيدَ من السلع والتكاليف الأقل. ويؤدي انخفاضُ التكاليف إلى أسعارٍ أقل. تشتري الصين الطائرات التي تحتاجها لإشباع حب التجوال لسكانها الذين تزداد ثرواتهم، وتُوَفِّر لورين ميلر المالَ عن طريق شراء راديو صيني من «وول مارت». نتيجة لذلك، يكون لديها المزيدُ لتنفقه على أشياءَ أخرى، مثل اصطحاب أطفالها إلى صالة البولينج في عطلة نهاية الأسبوع.

إن انخفاض الأسعار يعني تكلفةَ معيشةٍ أقل. بما أن التضخم يساوي معدَّل ارتفاع تكلفة المعيشة، سيقل التضخم بدوره. إن السيطرة على التضخم، ومن ثَم ضمان الاستقرار الاقتصادي والمالي، هو المهمة الرئيسية للبنوك المركزية، وهي المسئولة عن إدارة المعروض النقدي، وأسعار الفائدة، ومن ثَم اقتصادات بلدانهم بشكل عام. يكون لدى البنوك المركزية معدَّل مُستهدف للتضخم. إذا ارتفعت الأسعار بوتيرةٍ أسرعَ من هذا المعدَّل، فإن البنوك عادةً ما ترفع أسعار الفائدة، لمنع الاقتراض وخفض الإنفاق، مما يجعل من الصعب على تجار التجزئة رفعَ الأسعار. تساعد تلك السلع الصينية ذاتُ الأسعار المنخفضة على إبقاء أسعار الفائدة الأمريكية منخفضةً أيضًا، وهذا بدوره يحافظ على انخفاض تكلفة الاقتراض بالنسبة إلى الأسرِ والشركات. وتساعد الواردات الصينية الرخيصة لورين ميلر على تَحَمُّل تكلفة الرهن العقاري على منزلها والأشياء التي تريد شراءها ووضعها فيه.

باختصار، تَعِد التجارة الحرة بمستوًى معيشي أعلى من جميع النواحي. أليس كذلك؟

الحقيقة هي أن العالَم لا يعمل على النحو الموصوف أعلاه، ولم يحدُث ذلك من قبل. أولًا، للنقل تكلفةٌ مالية وبيئية، حتى في عصر النقل بالحاويات. إنه أحدُ أسباب زيادة إنتاج السيارات المحلية في الصين طَوال الوقت، وهو أكبر من إنتاج الولايات المتحدة واليابان مجتمعين.

بالإضافة إلى ذلك، فإن العمَّال ببساطة ليسوا متعدِّدي المؤهلات. قد لا يكون الشخص الماهر في تجميع أجهزة الراديو مؤهلًا لتصميم طائرة. فالمهارات مختلفة جدًّا ولا يمكن اكتسابها بسهولة، مما قد يؤدي إلى فقدان عدد كبير جدًّا من الوظائف، وهو ما يمكن أن يكون كارثيًّا لمدنٍ مثل فلينت. قد يبدو إنفاق مبلغ نظير جهاز راديو صيني الصنع قرارًا منطقيًّا من الناحية المالية على المستوى الشخصي، ولكن على المستوى الوطني، فإن التداعيات السياسية والاقتصادية هائلة.

تتكرَّر الزيارات الأسبوعية إلى «وول مارت»، مثل زيارة لورين ميلر، في جميع أنحاء العالم. لقد أدَّت الدولارات واليورو والين والعملات الأخرى التي ينفِقها المتسوِّقون إلى زيادة الرخاء في البلدان النامية من خلال جعلها ورشَ عملٍ للعالم. يبيع تجَّار التجزئة العمالقة مثل «وول مارت» الآن أجهزةَ راديو رخيصة الثمن للمجتمعات في منطقة حزام الصدأ، وهي مجتمعات كانت تُصَنِّع مثل هذه السلع بنفسها. والآن، بعد خروج هذه الصناعات من السوق، قد يجد الأشخاص الذين عمِلوا فيها ذاتَ مرة أنفسَهم أكثرَ اعتمادًا على تجَّار التجزئة الذين يبيعون السلعَ المنخفضة التكلفة مثل «وول مارت» لتلبية احتياجاتهم. ومن المفارقات أن هذا يرجع جزئيًّا إلى تفضيل «وول مارت» للحصول على الصفقات في البلدان الأخرى. فأولئك الذين يجادلون بأن عمالَ المصانع في الغرب هم مَن دفعوا ثمن توافر السلع الأرخص ثمنًا أصبحوا أعلى صوتًا من أي وقتٍ مضى.

من الناحية النظرية، فإن العولمة والتجارة الحرة يصبَّان في مصلحة المستهلكين والبلدان ككل. هذا من الناحية النظرية فقط. لكنَّ مواطني جوانزو أو تيخوانا ليس لديهم حق التصويت في الانتخابات الأمريكية. أما أولئك الذين فقدوا مصادر رزقهم في فلينت فلديهم حق التصويت. فما هو جيد للعالم بأسره، أو حتى أمريكا ككل، إذا كانت تستفيد من انخفاض تكلفة المعيشة، ليس بالضرورة جيدًا لاقتصاد الدولة المجاورة، أو لرجال ونساء الدولة المسئولين أمام سكانها. يشعر البعض، ليس فقط في أمريكا، أنهم قد حُرِموا من جني ثمار العولمة. بسبب الاحتجاج من «الخاسرين» في اللعبة، يتَّجه التركيز مرةً أخرى

نحو القومية والعزلة، أو بالأحرى نحو اتفاقيات تجارية أصغر مع أقرب و/أو أعز البلدان، أو كليهما، بدلًا من التجارة الحرة للجميع. إن السياسة الداخلية والاقتصاد العالمي يسيران في مسارٍ تصادمي.

ما الذي يمكن أن تفعله الحكومات لحماية الصناعات أو المناطق المتعثرة من مخاطر التجارة الحرة، وربما حتى تقليل تلك الفجوة التجارية؟ أولًا، يمكن لهذه الحكومات الحدُّ من خياراتنا. يمكن لها جعْل هذا الراديو الصيني أقلَّ جاذبية، أو جعله يختفي تمامًا. هل تريد أن يشتريَ الناس السلع الأمريكية؟ إذن اجعل الواردات باهظةَ الثمن نسبيًّا أو يصعُب الحصول عليها. جرِّب أن تفرضَ تعريفةً على البضائع التي تدخل الدولة، أو أن تحدِّد حصةً للكميات المسموحِ بها.

في الواقع، نادرًا ما توجد تجارة حرة حقًّا. فمن ضباط الجمارك الذين يفحصون الحقائبَ بحثًا عن البضائع المُهَرَّبة إلى الرسوم الإضافية التي تُضاعِف سعر البضائع التي تدخل بوتان، ثمَّة عوائقُ أمام التجارة في كل مكان. وتأخذ هذه العوائق أشكالًا كثيرة.

في بعض الأحيان، تفرض البلدان رسومًا حتى على البضائع التي تغادر موانيها، مما يجعلها أكثرَ تكلفة بالنسبة إلى المشترين في الخارج. قد يبدو ذلك غريبًا؛ إذ عادةً ما تهدُف الجهود لتقويض اقتصاد الدولة المجاورة؛ والأغرب هو أن الصين هي التي فعلت ذلك. لكنها فعلته في وقتٍ من الأوقات. فقد كانت الأسعار الدولية المرتفعة للحبوب تغري المزارعين الصينيين للبيع في الخارج، مما أدَّى إلى حدوثِ نقص محلي. لترجيح الكِفة، فرضت الحكومة ضرائبَ على الصادرات بشكلٍ ملموس، وكان هذا بدافع الاهتمام بإطعام شعبها. فالصين لديها خُمس سكان العالم، ولكن ٧ في المائة فقط من أراضيها صالحة للزراعة.

وبالمثل، يمكن لحكومةٍ ما أن تضخَّ بعضَ الأموال لصناعةٍ متعثرة من خلال الدعم المباشر — كما حدَث مع بعض شركات الطيران الأوروبية — أو عن طريق خفضِ فاتورتها الضريبية. وبشكلٍ أكثرَ صراحة، يمكن لأي دولة أن تحاول التحكُّم في سعر صرف عملتها. فكلما انخفضت قيمةُ هذه العملة، أصبحت صادراتها أرخصَ ثمنًا وأكثرَ جاذبية. وهو أمرٌ اتُّهمت الصين بممارسته مرارًا وتكرارًا.

تُقَدِّم صناعة الصلب مثالًا رائعًا على كل هذا. يتصدَّر الصلب حاليًّا عناوينَ الصحف على الصعيد الدولي. فقد أدَّى صعود الصين السريع لتصبح مصنعًا للعالم — وقرارها بشَق

طريقها للخروج من الأزمة المالية العالمية لعام ٢٠٠٨ — إلى ازدهار قطاع الإنشاءات، مما أدَّى إلى إقبالٍ كبير على الصلب. بحلول عام ٢٠١٥، كانت الصين تُنتج نصفَ إنتاج الصلب في العالم، ومعظمُه مخصَّص للاستخدام المحلي. دعمت الحكومة كلًّا من الطاقة المُستخدمة في صناعة الصلب وشركات إنتاج الصلب أنفسهم. وهذا يعني أن الصين يمكن أن تبيعَ سلعَها بأقل من تكلفةِ تصنيعها في أي مكان في العالم: وهي عملية يُطلَق عليها بشكلٍ غيرِ دقيق «الإغراق». لقد أدَّى الإغراق إلى انخفاض أسعار الصلب في جميع أنحاء العالم.

حاولت شركات إنتاج الصلب الكبرى البقاءَ في السوق، مع إبداء انزعاجها الشديد. وبعد ذلك، تراجع البناء في الصين، مما أدَّى إلى إغراق السوق بالصلب. فأقدمت الصين على تصدير الكثير من الصلب إلى الأسواق العالمية، وهو ما أدَّى إلى انخفاض سعره أكثرَ. في مكان آخرَ، اضطُرت شركات صناعة الصلب إلى الاستسلام وإغلاق المصانع وتقليص عدد الوظائف. في عام ٢٠١٦، كان إنتاج الصلب في الولايات المتحدة يقارب نصفَ المستوى المُسجَّل في عام ١٩٧٣.

امتدَّت الآثار المترتِّبة على انهيار صناعة الصلب إلى خارج حزامِ الصدأ. لكي تحافظ أيُّ دولة على أمنها، عليها أن تتأكَّد من قدرتها على الاعتماد على نفسِها في إنتاج الغذاء والماء والأسلحة، وربما حتى الصلب. وغالبًا ما يُطلَق على هذه الصناعات اسم «الصناعات الاستراتيجية». وحماية هذه الصناعات أمرٌ مهم. حتى إن بعض الدول تعتبر الصلب صناعةً استراتيجية.

ثمَّة طرقٌ عدة يُمكن للولايات المتحدة الأمريكية (أو أي دولة أخرى) من خلالها حماية صناعاتها، وفي الوقت نفسه تحقيق فوائدَ إضافية. تركِّز غالبية هذه الطرق على تحديد سعر البضائع الواردة أو كمياتها، أو إيجاد طريقة للتخطيط من أجل زيادة الكميات التي يمكن أن تصدرها إلى الخارج. عندما يحدث هذا، يصبح الاستيراد غيرَ جذاب ويتجه تجار التجزئة إلى الاستفادة من إنتاج بلدهم. قد يعيد المصنِّعون المتعثرون فتْح بعض المصانع، ما يؤدي إلى الحفاظ على الوظائف أو حتى خلقِ الجديد منها. تجلِب التعريفات أموالًا إضافية للحكومة. وهذه أخبارٌ جيدة لكلٍّ من ميزانيات الأسر في ولاية ميشيجان وميزانية الحكومة. لكنها ليست أخبارًا جيدة بالنسبة إلى شينزين.

سيكون ردُّ الفعل البديهي أن تفرض الصين تعريفاتٍ جمركية وحواجزَ تجارية على السلع الأمريكية الصُّنع. هذا النوع من الانتقام يتصاعد بسرعةٍ حتى يُصبح حربًا تجارية. والنتيجة؟ لن يكون المصنع في شينزين هو الخاسرَ الوحيد؛ إنما أيضًا «بوينج» و«فورد»؛

إذ ستتجه الصين إلى شراء الطائرات من شركة «إيرباص» الأوروبية والسيارات من شركة «فولكس فاجن». ومن الممكن أن تصبح الوظائفُ الأخرى والأعمال التجارية بأكملها في خطر.

عوضًا عن ذلك، قد يجد بعضُ العمال وظائفَهم محميةً بسياساتٍ تمنع الواردات. ومع ذلك، سيدفعون الثَّمن عندما ينفقون أجورَهم؛ لأن التعريفات تعني أن الواردات تصبح أكثرَ تكلفة. تدفع تكلفةُ المعيشة المرتفعة البنكَ المركزي إلى رفع أسعار الفائدة. لن يقتصر الأمر على عدم كفاية أموال المتسوقين، بل من المحتمل أن يكون لديهم خياراتٌ أقل؛ لأن بعض السلع المستورَدة ستختفي من السوق. يا لهذا من مستوَى معيشةٍ مرتفع!

إن عمليات الإنتاج معقَّدة. فيمكن أن تحتويَ طائرة «بوينج» «الأمريكية» على محرِّكات من المملكة المتحدة، ونُظمِ ملاحةٍ لاسلكية من كندا، وتيتانيوم من الصين. وفرضُ رسوم على الواردات الصينية من شأنه أن يؤثِّر سلبًا على «بوينج». يحتوي جهاز «آيفون» النموذجي على مكوِّنات من ١٢ دولة على الأقل، منها تايوان والصين وألمانيا. فإذا أقدمت واشنطن على تضييق الخناق على التجارة الحرة، فإن عملاء «أبل» ومستثمري الشركة في وادي السيليكون سيتأثَّرون سلبًا.

إلى أي مدًى سيفتح خفض الواردات القادمة من الصين البابَ أمام إعادة إنعاش قطاع التصنيع في أمريكا؟ لقد قلَّ التوظيف في قطاع التصنيع بالفعل قبل أن توقِّع الولايات المتحدة اتفاقياتِ التجارة الحرة مع المكسيك على سبيل المثال. ربما لعِبت التكنولوجيا دورًا كبيرًا في اندثار الوظائف الأمريكية، مثلما فعلت المصانع على بُعد آلاف الكيلومترات. إن فرْض رسوم جمركية قد لا يُحْدِث فرقًا كبيرًا. فالروبوتات قد وصلت بالفعل.

قد يكون تأثير الحرب التجارية هائلًا. ففي عام ٢٠١٦، ناقش الرئيس الأمريكي المُرتقب دونالد ترامب فرْضَ تعريفة جمركية بنسبة ٤٥ في المائة على البضائع الصينية. ووفقًا لتقديرات الاقتصاديين في بنوكٍ مثل «إتش إس بي سي» و«دايو كابيتال ماركتس»، فإن الصادرات إلى الولايات المتحدة قد تنخفض نتيجةً لذلك بنسبة تتراوح بين ٥٠ و٨٥ في المائة، أو بما يصل إلى ٤٢٠ مليار دولار. ويمكن أن يؤديَ ذلك إلى تقليص دخل الصين بنسبة تصل إلى ٥ في المائة، ما يهدِّد ملايين الوظائف.

كمثال صارخ على تأثير الحواجز التجارية، لنلقِ نظرةً على الكساد الكبير في أمريكا. في عشرينيات القرن الماضي، ازدهر الاقتصادُ ازدهارًا مذهلًا: زاد الإنفاق والإنتاج والاستثمار في سوق الأوراق المالية زيادةً كبيرةً جدًّا وبسرعة فائقة. لم يكن من الممكن لكلِّ هذا أن

يدومَ طويلًا. فقد فقدت الأسهم في «وول ستريت» ثلثَ قيمتها في غضون أسبوع عندما حدث انهيارٌ لسوق الأسهم عام ١٩٢٩، مما أضرَّ بثقة المستهلك وبالثروة وبالإنفاق. أقدمت الشركات على تسريحِ الآلاف من العمال. ما كان من المتوقَّع أن يكون ركودًا قصيرًا نسبيًّا، وانعكاسًا في حظ الاقتصاد، تفاقَم عندما فشِلت السلطات في البداية في ضخِّ المزيد من الأموال (ما يُسمى «التيسير الكمي») لدعمِ النظام المالي. وبعد ذلك جاء قانون سموت-هاولي لعام ١٩٣٠. بموجب هذا القانون، رُفعت قيمةُ الرسوم الجمركية الأمريكية المفروضة على ٨٩٠ سلعة زراعية مستوردة. كان هدف القانون هو دعمَ المزارعين الأمريكيين، الذين تعرَّضت أعمالهم للدمار بسبب سلسلة غيرِ مسبوقة من العواصف الترابية الشديدة والجفاف عبْر سهوب براري كندا والولايات المتحدة المعروفة باسم «قصعة الغبار». وبدلًا من ذلك، واجه الفقراء من الأمريكيين ارتفاعًا حادًّا في أسعار المواد الغذائية. وفي المقابل، فرضت البلدان الأخرى تعريفاتها الخاصة، وانخفضت التجارة العالمية بنسبة ٦٥ في المائة. إن النمط نفسَه من سياسات الحماية التي سمحت للولايات المتحدة ببناء صناعاتها قبل قرنٍ من الزمان كان يؤجِّج أزمةَ الكساد الكبير.

دعت الولايات المتحدة، التي لا تحمِل فحسب ويلاتِ هذه الحرب التجارية، ولكن أيضًا الحرب العالمية الثانية، حلفاءها في ساحة المعركة إلى مناقشة اتفاقيةٍ تهدُف إلى خفض التعريفات الجمركية على تجارة السلع. كان قد أُنشئ البنك الدولي وصندوق النقد الدولي للتو من أجل تنسيق السياسات المالية؛ كانت الفكرة أن يكون هناك كِيان مثلهما يُعنى بتسهيل التجارة.

في عام ١٩٤٧، تحت الاسم المُعقَّد «الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة (الجات)»، نجحت المباحثاتُ في جنيف في البدء في تقليص هذه الحواجز. اتُّفق على نحو ٤٥ ألف تسهيل تجاري بين ٢٣ دولة، الأمر الذي كان له أثره على تجارةٍ بقيمة ١٠ مليارات دولار. وهي نتيجة ليست سيئة بعد سبعة أشهر من العمل.

لم يكن ذلك سوى البداية. فقد ظلَّت معظم الحواجز التجارية كما هي، وركَّزت التسهيلات التجارية التي أمكن التوصُّل إليها على تقليلِ التعريفات وليس إلغائها. استمرَّت المحادثات على مدى نصف قرن تقريبًا، بهدفِ وضعِ قواعدَ لتحرير التجارة العالمية. وفي عام ١٩٩٥، تمخَّضت الجات عن منظمة التجارة العالمية. وقد كان ذلك أكثرَ من مجرد تغيير في الشعار. فبينما كان الغرض من الجات هو إقرارَ قواعدَ تَحْكُم العلاقات التجارية، فإن منظمة التجارة العالمية هي الهيئة التي تدير وتشجِّع التجارةَ بحريةٍ أكثرَ باتباع

القواعد الموضوعة بالفعل، والرقابة عليها. فهي تضمن اتباعَ هذه القواعد. إن العضوية في هذه المنظمة طواعيةٌ ويتزايد عدد الأعضاء باطراد. في عام ٢٠٠١، كان العضو رقم ١٤٣ هو الصين.

في الوقت الحالي، يتجاوز عدد أعضاء منظمة التجارة العالمية ١٦٠ عضوًا. تتصدر الدول الكبرى عناوينَ الأخبار، لكن أكثر من ثلاثة أرباع أعضاء منظمة التجارة العالمية هم من البلدان ذات الدخل المنخفض، الذين غالبًا ما يحاولون النهوضَ بصناعاتهم. يُسْمَح بعقدِ صفقات مع هذه الدول بشأن الحواجز التجارية. في واقع الأمر، أعطت منظمة التجارة العالمية الأولويةَ لمساعدة الدول النامية على التقدم.

يتمثَّل جزءٌ كبير من دور منظمة التجارة العالمية في تسوية النزاعات، وفي أكبرِ هيئة تشريعية وقضائية في العالم، تُتَّخذ القرارات بالإجماع. هل ينبغي السماح للصين بدعم إنتاج الأرز؟ هل من العدل استخدامُ الأموال الحكومية لإنقاذ صناعة السيارات الأمريكية بعد الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨؟ يجب على منظمة التجارة العالمية أن تفحصَ الأدلة من نوع «قال وقالت» كما لو كانت تفصِل في شجارٍ بين مجموعة من التلاميذ. وقد تلقَّت المنظمة، في العشرين سنة الأولى من عمرها، نحو ٥٠٠ شكوى.

يركِّز معظم هذه الشكاوى على عملية الإغراق، أي بيع البضائع بسعرٍ أقلَّ من تكلفة إنتاجها، كما هي الحال مع الصلب في الصين، وذلك عادةً بفضل خطة الإنقاذ الحكومية. فمن المستحيل منافسةُ سِلَعٍ لها هذه الأسعار المنخفضة، ولكن من ناحيةٍ أخرى أفاد الصلب الأرخص، على سبيل المثال، مشروعاتِ التصنيع والبناء الموجودة في جميع أنحاء العالم. ومع ذلك، إذا اعتبرنا أن دولةً ما انتهكت القواعدَ، فقد تسمح منظمة التجارة العالمية بالرد. فرض الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة رسومًا على بعضِ واردات الصلب الصينية الرخيصة.

بشكل عام، سمحت منظمة التجارة العالمية بحريةٍ أكبرَ في التجارة، وإن لم تكن حرةً تمامًا. وبسبب أن التجارة تعني نموَّ الاقتصادات عامةً بوتيرةٍ أسرع، فقد أدَّى ذلك إلى توفير المزيد من الوظائف وزيادة الدخل بالإضافة إلى مزيد من الخيارات والأسعار المنخفضة للمستهلكين.

سيكون قرارُ لورين ميلر بشراء جهاز راديو من «وول مارت» بدايةَ رحلةٍ طويلة للدولار الخاص بها. تُقَدِّم هذه الرحلة لمحةً عن مدى ارتباط ازدهار الولايات المتحدة بشكلٍ وثيق

بتجارتها مع بقية العالم. إن السعي وراء مستوًى معيشي أفضلَ يعني أن العملاء دائمًا يبحثون عن سلعٍ أرخص. ولمنع لورين ميلر من التوجُّه إلى «كمارت» أو «تارجت،» يتعيَّن على «وول مارت» التأكُّد من أن أسعارها تظل منخفضة، ويُفَضَّل أن تكون أقلَّ من أسعار منافسيها. وهذا يعني الحصولَ على مخزونٍ من أرخص مُوَرِّد متاح، أيًّا كان مكانه في العالم، وهذا يعني تدفُّق الدولارات إلى هذا المُورِّد.

كيف يمكن للصين، ودولٍ أخرى، أن تُضْعِف الولايات المتحدة بهذه الطريقة؟ لماذا تقل الأجور في شينزين بكثيرٍ عن الأجور في الولايات المتحدة؟ كيف يمكن لـ «وول مارت» أن تدفع ١٣ دولارًا في الساعة لمحاسبِ الزبائن في تكساس، بينما تدفع أقل من دولارين في الساعة لشخصٍ يؤدي الوظيفةَ نفسَها في متاجرها الصينية؟

يعود جزءٌ كبير من هذا الفارق في الأجور إلى التركيبة السكانية. فيوجد أكثرُ من ٩٠٠ مليون صيني في سن العمل؛ أي خمسة أضعاف عدد مَن هم في سن العمل في الولايات المتحدة. وهم، في المتوسط، أصغرُ سنًّا من نظرائهم الأمريكيين. فإذا كنت ترغب في توظيفِ عمال في مصنع أو متجر كبير في الصين، يمكنك اختيارُ مَن ترغب من العمال، ولن تضطر إلى دفع المبلغ نفسِه لجذبهم.

وبالنسبة إلى العمال الصينيين، فإن البديل عن قبول وظيفة المصنع هذه يُعَد أقلَّ جاذبية. تقليديًّا، تتقدم البلدان التي تغلُب عليها الزراعةُ نحو الصناعةِ ثم نحو اقتصادٍ يعتمد بشكلٍ أكبرَ على الخدمات. ولا تزال الصين في مرحلةٍ مبكرة نسبيًّا من هذه العملية. بالنسبة إلى العديد من أولئك الذين يصنعون ألعابًا لـ «وول مارت»، كان الاختيارُ في العقود القليلة الماضية بين الكدح في مزرعة أو التوجُّه إلى المغانمِ الأكثرِ ربحًا نسبيًّا في دلتا نهر اللؤلؤ. الأجور أعلى في خط التجميع نظرًا لأن العمل على خط التجميع يتطلب — من بين أسباب أخرى — مجموعةً أكبرَ من المهارات.

حتى الآن، يوجد اختلافٌ كبير في التصنيع بين الصين وأمريكا. فلا تزال الولايات المتحدة تتفوَّق في الصناعات العالية التقنية التي تتضمَّن تصميمًا متقدمًا: الطائرات بدلًا من المصابيح الكهربائية. وهذا يتطلب معدَّاتٍ ذاتَ تخصُّص أعلى وعمالًا مؤهلين تأهيلًا عاليًا، مما يؤدي إلى زيادةِ إنتاجية القوى العاملة. ويرجع ذلك — من بين أسباب أخرى — إلى أن الولايات المتحدة لها السبق؛ إذ اندلعت ثورتها الصناعية قبل ١٤٠ عامًا.

بدأت الصين التفكير في أن تصبح ورشةَ عمل العالَم قبل بضعة عقود فقط. فقد تمتَّعت الولايات المتحدة لقرن ونصف القرن ببيئةِ أعمال أكثرَ ملاءمة لخلق أفكارٍ جديدة

وتحقيق التنافس بين الشركات. لكن، في الصين، لم تروِّج الثقافة الكونفوشيوسية وإرث الشيوعية لمفهوم الابتكار، ولم توفِّر إطارًا لتعزيز ثقافة ريادة الأعمال. فعلى سبيل المثال، لم يُسمَح بالملكية الخاصة للأراضي إلا في عام ١٩٧٨. من التبادل الحر للمعلومات إلى النظام الضريبي إلى حماية الملكية الفكرية، كانت الصين بطيئةً في تشجيع الأفكار الرائدة وحمايتها. وحتى وقتٍ قريب جدًّا، كان التركيز يَنصبُّ على اتباع خطط الأعمال المركزية بدلًا من رعاية الشركات الناشئة. تصدَّرت الولايات المتحدة الأمريكية قائمةَ أفضل الأماكن لريادة الأعمال في عام ٢٠١٥. في حين ظلت الصين في المرتبة رقم ٦١. غالبًا ما تؤدي الأفكار الرائدة إلى زيادة إنتاجية الموظفين، الذين يشغلون بعد ذلك وظائفَ ذاتَ أجور أعلى.

ولكن على الرغم من أن أمريكا قد تمنح أمثال ستيف جوبز حريةً أكبرَ لتطوير أفكارهم، فإنها أيضًا تفرض قيودًا أكثرَ بكثير عليهم في جانبٍ معيَّن، وهو حماية موظفيهم. فمن الصحة والسلامة المهنية إلى عدد ساعات العمل، تُعتبر القواعدُ أكثرَ صرامةً في أمريكا. أما في الصين، فربما لا يزال من الممكنِ غضُّ الطرْف عن عمالة الأطفال، أو تطبيق حدٍّ أدنى للأجور أو حتى مراعاة القانون البيئي. وتُعَد إصابات العمل أكثرَ شيوعًا مما هي عليه في الغرب.

كَثَّفت الشركات العالمية مثل «وول مارت» مراقبتَها على المُورِّدين الصينيين، ومن بين أسبابِ ذلك محاولةُ امتصاص غضب العملاء. ولكن مع وجود ٨٠ ألف مصنع يُزوِّد تجارَ التجزئة بالسلع على بُعد آلاف الأميال، فإن مراقبتها طَوال الوقت يمثل تحديًا. تزعم منظمات حقوق الإنسان أن الرؤساء المعدومي الضمير بارعون في التحايل على عمليات المراقبة.

يُمكن أن تكون العواقب مُرَوِّعة، ليس فقط للعاملين؛ فقد لقي ١٧٣ شخصًا مصرعَهم في انفجارين هائلين في تيانجين بعد تخزين موادَّ كيميائيةٍ خطرةٍ بشكل غير آمنٍ في مستودع قريب من المناطق السكنية؛ ولقي ١٢٠ شخصًا حتفهم في حريق نشِب في مصنع تجهيز الدواجن، بسبب الظروف القاسية ومخارج الحريق المغلقة. هذان ليسا سوى مثالين فقط من بين عشرات الحوادث الصناعية الكبرى التي وقعت في الصين خلال السنوات الأخيرة.

تعتبر أيضًا الحوادثُ الأصغر حجمًا التي تؤثِّر على سبلِ عيش العمال شائعة. فلا توجد ثقافةُ التعويض، ولا يَتوقَّع أحدٌ أن يتحمل صاحب العمل تكاليفَ الرعاية الطبية للعمال. ويُمكن تغييرُ العمال بسهولة. فبالنسبة إلى أصحاب العمل، يمكن أن تكون حياة

العمال رخيصةً تمامًا مثل العمالة. يُمكن القول إن بعض العمال في الصين يدفعون ثمنًا باهظًا مقابل العولمة في حين أنهم غيرُ قادرين على جني ثمارها.

إن التَّرَقُّب المذهل الذي يصاحب الكشف عن كل إصدار جديد لهاتف «آيفون» يوضِّح كيف أصبحت هواتف «أبل» المحمولة رمزًا لنمط الحياة العالمي. قد تحدُث عمليات إطلاق هذه الهواتف في وادي السيليكون، لكن يجري تجميع الهواتف نفسها على بُعد آلاف الأميال، خاصةً في مدينة تشنجتشو الصينية، في مصانع شركة تُسمى «فوكسكون». في عام ٢٠١٧، وصل سعرُ الطرازِ الأحدث من الهاتف المحمول إلى ٩٩٩ دولارًا أمريكيًّا. وهو أجرُ شهر تقريبًا لشخصٍ ما على خط التجميع. أما المواطن الأمريكي العادي الذي يعيش في حي لورين ميلر فسيحتاج أقلَّ من نصف ذلك الوقت لكسبِ المال ودفعِ ثَمن الهاتف.

بالنسبة إلى الأشخاص العصريين في العالَم الأول، فإن سعر هاتف «آيفون» المرتفع يجعلهم مطمئنين. تشير بعض التقديرات إلى أن التكلفةَ الفعلية لتجميع كل هاتف تبلغ نحو ٣٠ دولارًا. حتى عند حساب تكاليف الأبحاث والتصميم لشركة «أبل»، نحن لا نحتاج إلى عقلٍ مثل عقلِ ستيف جوبز لمعرفةِ أن هامش الربح هائل. إن هاتف «آيفون» بعيدُ المنال عن موظفي «فوكسكون» الذين قاموا بتجميعه بشِق الأنفس. فهو، من باب أولى، لا يستهدِف عمال «فوكسكون». تعرِف «أبل» أن العملاء الميسورين في جميع أنحاء العالم على استعدادٍ لدفعِ مبالغَ كبيرةٍ مقابل الوجاهة المُتمثِّلة في حمل هواتفها، وهي تحدِّد أسعارها وفقًا لذلك.

تنتج «أبل» هواتفَ محمولةً أرخصَ قليلًا تستهدِف البلدانَ ذات الدخل المنخفض. في الصين، فشِل هذا النموذج في منافسة العلامات التجارية الأرخصِ ثمنًا. ومع ذلك، فإن كون الدولة واحدةً من الأسواق الأساسية لشركة «أبل» يكشف عن مدَى تَعَطُّش السوق لأفضل الطرازات وعن قدرةِ النُّخبة الثرية في الصين على دفعِ ثَمنها. لقد جلبت العولمة سمةً غربية مميزة إلى الصين ما بعد الشيوعية، وهي عدم المساواة في الدخل. فالهُوة بين الأغنى والأفقر في الصين هي على عمق الهوةِ نفسها في أمريكا.

وبشكلٍ عام، فإن تكلفة المعيشة في الصين ليست مرتفعةً كما في الولايات المتحدة. فأسعار السلع والخدمات، من الملبس إلى المسكن، التي ينفِق الناس بالفعل أموالَهم عليها أقلُّ، ما لم نتحدَّث عن الهواتف الذكية المستوردة، على سبيل المثال. (هذا في المتوسط: فبالطبع إذا عقَدنا مقارنةً بين المقاطعات المالية ذات البنايات الشاهقة الجذابة في شنغهاي، وضواحي إنديانابوليس فسنحصل على إجابةٍ مختلفة. لكن هذه لا تعدو كونها استثناءات).

بشكل عام، لا تصل الأجور في الصين إلى المستوى الذي تصل إليه الأجور في الولايات المتحدة؛ لذلك يعيش العمال الصينيون في مستوًى معيشي أقلَّ من نظرائهم الأمريكيين. هذا بالإضافة إلى التلوُّث وانعدام الحريات الفردية وتدنِّي مستوَى جودة الحياة في الصين مقارنةً بأمريكا. ولكن هذا قد يتغيَّر.

لقد تحوَّلت الصين تحوُّلًا تامًّا في الخمسين سنة الأخيرة أو نحو ذلك. فقد انتشر التصنيع على نطاقٍ واسعٍ في منتصف القرن الماضي، تحت سيطرةٍ حكوميةٍ صارمة. بعد ذلك، في سبعينيات القرن الماضي، رُفعت القيودُ عن الكمية المسموح للشركات بإنتاجها وعمَّن يمكنه شراء سلعها. وصار بمقدور الشركات الاحتفاظُ بأرباحها وتحديد أجورها. والأهم من ذلك، فقد صار بإمكانها البيعُ خارج حدود دولتها. مُهِّد الطريق أمام الصين لتصبح مصنعَ العالم. في الفترة بين عامي ١٩٧٨ و٢٠١٢، نما الاقتصاد الصيني بنحو ١٠ في المائة سنويًّا، وفقًا للإحصاءات الرسمية. يسود الشكُّ حول مدى موثوقية هذه الأرقام لكنها تشير إلى نموٍّ يفوق عدةَ مرات المتوسط الأمريكي.

ارتفع دخلُ الأعداد الكبيرة الذين هاجروا من المناطق الريفية إلى المصانع. منذ عام ١٩٧٨، انتُشل أكثرُ من ٧٠٠ مليون شخص من براثن الفقر. وتوضِّح دراسةٌ أجراها استشاريون في شركة «ماكنزي آند كومباني» الازديادَ السريع لأفراد الطبقة الوسطى الصينية من خمسة ملايين فقط في عام ٢٠٠٠ إلى ٢٢٥ مليونًا، ومن المقرَّر أن يزدادوا أكثرَ. عادةً ما يتراوح دخل هذه الطبقات المتوسطة الجديدة بين ١١ ألف دولار و٤٣ ألف دولار، وأفرادها يمتلكون عقاراتٍ ويعيشون في المناطق الحضرية. وعلى الرغم من تشابه ذلك جدًّا مع الحُلم الأمريكي، فإنه مختلف تمامًا.

إلى أين تتَّجه الصين؟ مع التحرير والازدهار تأتي المطالبُ وكذلك التطلعات، على الرغم من قيود الحكومة الشيوعية. ربما كانت الأجور المنخفضة هي المفتاحَ لنجاح الصادرات الصينية، لكن العمال بدءوا في المقاومة. ومع تزايد وعيهم بقيمتهم، طالبوا بزيادةِ الأجور وتحسين ساعات العمل وظروفه. فلماذا لا يُستعاض ببساطةٍ عن هؤلاء العمال بعمالٍ أقلَّ إزعاجًا؟ لم يَعُد الأمر بهذه السهولة. يتعيَّن على أمثال موردي «فوكسكون» و«وول مارت» البحثُ الحثيث في المناطق الريفية عن عمالٍ لملء الوظائف الشاغرة.

من بين أسبابِ ذلك ما فعلته الحكومة. في عام ١٩٧٩، انتهجت الصين «سياسة الطفل الواحد» التي من المقرَّر أن تستمر مدة ٣٥ عامًا. نجح هذا في الحد من معدَّل المواليد المرتفع، ولكن كان له أيضًا عواقبُ مقلقة. فتفضيل الذكور أدَّى إلى وأدِ الإناث والإجهاض.

وأصبح الآن عددُ الرجال يفوق عددَ النساء بأكثرَ من ٦٠ مليونًا. وزاد متوسط عمر السكان بسرعة: بحلول عام ٢٠٥٠، سيكون واحدٌ من كل أربعة صينيين فوق الخامسة والستين. في حقيقة الأمر، تتقلَّص القوة العاملة في الصين.

في حين أن العمال الجدد في المصنع عادةً ما كانوا في سن المراهقة أو أوائل العشرينيات، فقد يكونون الآن في الأربعينيات من العمر. ونظرًا لأن الصين قد لا تفي بقوانين العمل الدولية، فقد بدأ العمال الآن في تشكيل نظامهم الخاص للعلاقات الصناعية. كما أدَّى الوعي المتزايد بظروف العمل الشاق ومعارضتها من قِبل المتسوقين في جميع أنحاء العالم إلى زيادة الضغط على أرباب العمل.

نتيجةً لذلك، زادت المكاسب. ففي جميع أنحاء الصين، قفزت الأجور بنسبة ٩٫٥ في المائة في عام ٢٠١٤، وهو أبطأ نموٍّ في الدخل المُكتسب منذ عام ٢٠٠٠. إنه ارتفاعٌ في الأجور لا يمكن لمعظم العمال في الغرب سوى أن يحلُموا به، على الرغم من أن رواتبهم أعلى بعدة مرات. في الآونة الأخيرة، كان هذا الاتجاه التصاعدي في الدخل المُكتسب متوافقًا تمامًا مع خطط الحكومة الصينية، والتي تُنشَر كل خمس سنوات. تريد الحكومة أن يقودَ المستهلكون المحليون النموَّ أكثرَ من قبل، وهذا لا يمكن أن يحدُث إلا إذا كانت لديهم المقدرة المالية.

لكن ارتفاع فاتورة الأجور يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج، مما يضع المصانعَ الصينية تحت الضغط. فبدلًا من فرض رسوم إضافية على «وول مارت» والمخاطرة بخسارة العَقد، كانت الشركات تبذل قصارى جهدها لإبقاء التكاليف منخفضةً. وأحد الخيارات هو الاستثمار في تكنولوجيا أفضلَ لتسريع التصنيع وزيادة الإنتاجية. أو، بالنظر إلى أن الصين بلدٌ ضخم ومتنوِّع، فلماذا لا تنتقل إلى حيث تكون أجور العمال أرخصَ، بدلًا من البقاء في شينزين وانتظار مجيئهم إليك؟ فعلى سبيل المثال، تصنع شركة «فوكسكون» الآن هواتفها في مقاطعاتِ خنان وسيشوان وجوييانج؛ حيث تكون الأجور أقلَّ بكثير، والأراضي أرخصَّ ثمنًا، ويتوافر المزيد من الإعفاءات الضريبية التي يمكن الاستمتاعُ بها. ومع ذلك، هذا ليس سوى حلٍّ مؤقت. فيومًا ما سترتفع التكاليف في هذه المناطقِ أيضًا وستضطر المصانع عاجلًا أو آجلًا إلى رفع أسعارها.

كيف ستستجيب «وول مارت» التي لديها فاتورةُ أجورٍ أكبر؟ يمكن أن تتأثَّر أرباحها سلبًا وتستمر في الطلب. لكن هذا من شأنه أن يزعج مساهميها. أو يمكن أن ترفع الأسعارَ داخل المتجر وفقًا لذلك. قد يزعِج ذلك العملاءَ الذين قد يتوجَّهون بعدئذٍ إلى ممرات

«تارجت» أو «كمارت» بدلًا من «وول مارت»، على الرغم من أن تجار التجزئة هؤلاء من المحتمل أن يواجهوا المشكلاتِ نفسَها.

أو يمكن أن تنقل «وول مارت» أعمالَها إلى مكان آخرَ. هل هذه فرصةٌ لشراء السلع الأمريكية؟ ربما، ولكن كما رأينا، سيكلِّف ذلك أضعافًا مضاعفة. ماذا عن التسوق في مكانٍ أبعدَ قليلًا؟ القوة الشرائية للورين ميلر متاحةٌ أمام أفضل — في هذه الحالة أرخص — مقدِّم عرْض. هنا تظهر أماكنُ أخرى مثل فيتنام والفلبين.

تبدو الأجور في الصين سخيَّة بالنسبة للأجور في فيتنام. إذ يبلغ الحدُّ الأدنى للأجور لعامل النسيج في فيتنام نحو ١٠٠ دولار شهريًّا. وهذا أقلُّ من خُمس المبلغ الذي يكسِبه العامل في الصين مقابل خياطة القميص نفسه.

أصبحت ملصقات «صُنع في فيتنام» شائعةً الآن في الملابس التي تبيعها أكبرُ الأسماء العالمية في الشوارع الرئيسية، من «إتش آند إم» إلى «يونيكلو،» ومُعَلَّقة في خزانةِ ملابسِ عائلةِ لورين ميلر. أنشأت «وول مارت» مكتبًا للتوريد في مدينة هو تشي منه في عام ٢٠١٣. تمثِّل صناعة الملابس والمنسوجات الآن ثلاثة دولارات من كل ٢٠ دولارًا يُحصَل عليها في الاقتصاد الفيتنامي، ويعمل بها قرابة ٣٫٥ ملايين شخص.

تعثَّرت فيتنام بسبب حاجتها إلى استيرادِ معظم الخامات — من القماش إلى السحَّابات — التي تحتاجها شركاتها الصغيرة نسبيًّا وأنظمةُ التوزيع الأقل تطورًا. لكن الحكومة لديها خططٌ طموحة لتغيير ذلك، ومنها إنشاءُ مطار جديد وعقدُ اتفاق تجاري مع الاتحاد الأوروبي. تتطلع صناعةُ المنسوجات إلى مضاعفة عائدات الصادرات خلال العَقد المقبِل.

هذه الخطط حتمًا كانت ستتعثَّر عندما تراجعت الولايات المتحدة عن صفقةٍ تجارية تشمل فيتنام. تلك الصفقة — الشراكة العابرة للمحيط الهادي — كانت ستخفض التعريفاتِ الجمركيةَ التي تفرضها الولايات المتحدة حاليًّا على واردات المنسوجات من فيتنام (بنسبة تبلغ في المتوسط ١٧ في المائة). ومع ذلك، ستستمر البلاد في السيرِ على أثر الصين؛ إذ إن مصانعها بديلٌ جذاب بشكلٍ متزايد.

بمرور الوقت، سترتفع الأجورُ في فيتنام أيضًا. وماذا بعد؟ سوف يبحث تجارُ التجزئة في العالم عن المُورِّد التالي للسلع المنخفضة السعر. إن بنجلاديش وكمبوديا أرخصُ ثمنًا. ومع ذلك، فإن الافتقار إلى اللوائح والإجراءات المناسبة، الذي أدَّى إلى كوارثَ مثل الانهيار المأساوي لمصنع «رانا بلازا» في دكا، وهو ما أدَّى إلى مقتلِ أكثرَ من ١١٠٠ شخص، يجعلهما أقلَّ جاذبية. ولكن هذا من الممكن أن يتغيَّر. وتوجد أيضًا ميانمار، حيث تستورد «إتش

آند إم» الآن سترات. إنها صورة ديناميكية وتنافسية على نحوٍ متزايد. ينضم العديد من البلدان الأخرى إلى المعركة من أجل أن تحظى بدولار لورين ميلر.

وماذا سيحدث للصين؟ بعد أن احتلت مكانةً ثابتة ونالت سمعةً طيبة، يبدو أنه مُقَدَّر لها أن تظل الجهةَ المصنِّعة الرئيسية للسلع البسيطة لبعض الوقت. لكن تطوُّر علاماتها التجارية المحلية مثل شركة «شاومي» المُصَنِّعة للهواتف يثبت أن الصين تصنع مكانتها الخاصة في التصميم العالي التقنية وكذلك في الإنتاج. ولم يَعُد هذا الأمر حِكرًا على الولايات المتحدة. أدَّى الازدياد المفاجئ للطبقة الوسطى مع عادات التسوق الخاصة بها إلى خلقِ فرصٍ عديدة، وهو ما دفع، على سبيل المثال، نموَّ عملاقِ التجارة الإلكترونية «علي بابا»، الذي انطلق إلى المسرح العالمي بأكبرِ إطلاقٍ شهدته سوق الأسهم الأمريكية على الإطلاق. في عام ٢٠١٦، تفوَّقت شركة «علي بابا» على «وول مارت» بوصفها أكبرَ بائع تجزئة على هذا الكوكب، فقط بالاستعانة بممرات افتراضية بشكلٍ أساسي بدلًا من الممرات الحقيقية.

في الوقت الحالي، نعود إلى الطريقة التقليدية للبيع بالتجزئة في متاجر «وول مارت» تلك. فهناك، لا تزال الصين المصدرَ الرئيسي للعديد من البضائع ذات الأسعار المعقولة المكدَّسة عاليًا على الأرفف. يصل الدولار الذي أنفقته لورين ميلر عند أمين صندوق «وول مارت» في تكساس إلى شركةٍ لتصنيع الراديو على بُعد ٨٠٠٠ ميل. ومع ذلك فإن تلك الشركة لن تحتفظ بهذا الدولار فترة طويلة.

الفصل الثاني

# صُنع السجادة الحمراء للعالم وحياكتها

## الصين

هل سمعت يومًا عن رقم ٣٢ شارع تشينج فانج، بكين؟ إنه ليس بقدْر شهرة قصر باكنجهام أو البيت الأبيض أو الكرملين. ولكن حريٌّ به أن يكون كذلك. إنه يُشكِّل موقعَ قوة اقتصادية ليس لها مثيل على الأرجح؛ قوة تؤثِّر على ثروات الأشخاص ليس فقط في الصين وآسيا، ولكن حتى في الجانب الآخر من العالَم الذي تعيش فيه لورين ميلر.

للوصول إلى شارع تشينج فانج، عليك التوجُّه إلى الطريق الدائري الثاني لبكين (يوجد أربعةٌ منها) نحو الواجهات الزجاجية والفولاذية للبنايات في شارع بكين المالي: هذا هو «وول ستريت» الصيني، الذي فُرِغَ منه في الوقت المحدَّد استعدادًا لأولمبياد ٢٠٠٨ في الصين؛ حيث توجد البنوك والهيئات الرقابية التي تتنافس للحصول على مساحةٍ لها فيه. صحيحٌ أن الشكل الخارجي للأبراج يشبه الشركات الغربية المألوفة، فهي مبنية حول ساحات داخلية، على غرار تلك الموجودةِ في أحياء هوتونج القديمةِ التي تحيط بالمدينة المحرَّمة. لكن ما يجري هنا لا يمُتُّ للقِدَم بصلة. إن بورصة الصين قد تكون في شنغهاي، لكنَّ البنايات الخمس والثلاثين التي تُشَكِّل شارع بكين المالي هي أكبر سوق نقدي ومالي في البلاد. تمر تريليونات الرنمينبي، كما تُعرف العملة الصينية، من هنا كل يوم.

يقع المبنى رقم ٣٢، الذي يُعرَف باسم بنك الشعب الصيني، في وسط شارع تشينج فانج. في بكين، في هذا المبنى الصغير نسبيًّا الذي يزداد اكتظاظًا والآخذ شكلَ حدوة حصان، أُنشِئ البنك المركزي للبلاد عام ١٩٤٩. في تسعة طوابق متواضعة، يتضاءل

المبنى رقم ٣٢ أمام ما حوله من المباني الأكثرِ حداثةً وتألقًا التي تناطح السحاب، لكنَّ مظهره خدَّاع. فمن هذا المكان المتواضع، يؤثِّر البنك على المصائر الاقتصادية لمليارات الأشخاص حول العالم.

في نظامٍ يتسم بالغموض، سيشق دولارنا، الذي لا يزال بقدْرٍ ما تحت سطوة الدولة وملكيتها، طريقه. بعد تأسيسه في عام ١٩٤٩، ظل بنك الشعب الصيني هو البنكَ الوحيد في البلاد قرابة ثلاثة عقود؛ إذ قدَّم كلًّا من الخدمات المركزية والخدمات التجارية. قُسِّم البنك منذ ذلك الحين إلى بنوكٍ منفصلة: إذ يَصْعُب تعامُل بنك واحد مع اقتصاد هائل كان ينفتح على العالم، حتى مع وجودِ مكاتبَ إقليمية للبنك. كان الضغط المتزايد على شارع تشينج فانج يُشكِّل خطرًا؛ أي إنه كان ضحيةَ نجاحه. في ثمانينيات القرن العشرين، قُسِّم الفرع الخاص بالخدمات المصرفية التجارية لبنك الشعب الصيني إلى أربعة بنوك متخصصة ومستقلة لكنها مملوكة للدولة: هذه البنوك الأربعة الكبرى هي البنك الصناعي والتجاري الصيني، وبنك التعمير الصيني، وبنك الصين، والبنك الزراعي الصيني.

شقَّ دولار لورين ميلر طريقه إلى شركة «مينجتيان» للإلكترونيات التي يقع مقرها في شينزين. يتصارع مصنع الشركة الضخم رأسًا برأسٍ مع الآلاف من المصانع الأخرى، ويتنافس معها من أجل البقاء والازدهار. إن شينزين ليست فقط قلبَ التصنيع في الصين؛ فلقد ظهرت على أنها وادي السيليكون، حيث يلتقي الابتكار والموجات الذهنية بالإنتاج. ولكون مينجتيان جزءًا من ذلك، فإنها لا تحتاج إلى الدولارات. إنها بحاجة إلى الرنمينبي — أو كما تُسمَّى العملة الصينية أيضًا اليوان — من أجل دفْع رواتبِ عُمَّالها، وشراء المُكوِّنات من «هواكيانجبي»، وهي سوق الإلكترونيات الكبرى في الصين والمُكوَّنة من ١٠ طوابق. يمكن للشركة بعد ذلك الاستثمارُ في تطوير منتجات جديدة مثل الطائرات دون طيار والكاميرات. ويمكنها أن تظل مُتقدِّمة بخطوةٍ على «الشنزهاي»؛ وهي المنتجات المُقلَّدة التي تُنتَج بالسرعة نفسِها، ولكن بسعرٍ أرخصَ من المنتج الأصلي.

عندما يقدِّم المسئول المالي في مينجتيان دولار لورين ميلر في أحد البنوك التجارية مقابل العملة المحلية — إما على شكل أوراق نقدية، أو في رصيد البنك الخاص بالشركة — فإلى أين ينتهي بهذا الدولار المطاف؟ في النهاية، يُحكِم البنك المركزي قبضته على العملات التي تدخُل البلاد: يعاود الدولار الأمريكي صعودَ هرم القطاع المصرفي ويصل إلى خزائن بنك الشعب الصيني. لن يكون وحيدًا.

قد تكون الصين لاعبًا جديدًا نسبيًّا في ساحة العولمة، لكنها اعتمدت الدولار بقوةٍ ليمنحها سلطة هائلة في الداخل والخارج. أذهل التقدُّم الاقتصادي الذي حقَّقته البلاد على مدى السبعين عامًا الماضية العالَم، ومن المرجَّح أن تستمر في تقدُّمها. في السنوات الأخيرة، حقَّقت الصين نجاحًا على المسرح العالمي عن طريق — بين عوامل أخرى — صرفِ الانتباه عن منافسيها. ومع بزوغ نجمها الاقتصادي، احتدم صراعٌ مستميت على السلطة في المنطقة.

في آسيا، ظلت اليابان في دائرة الضوء في النصف الثاني من القرن العشرين، فكانت تنتِج سلعًا تحمل أسماءً تجارية مألوفة مثل «سوني» و«تويوتا»، كما أصبحت المُصنِّع المُفَضَّل للأدوات ذات التقنية العالية. لكن يمكن أن تخبو النجوم بالسرعة التي بزغت بها. في حالة اليابان، تسبَّبت الضجة والثقة في الاقتصاد في تضخمه بشكلٍ كبير. ففي مطلع تسعينيات القرن العشرين، كانت اليابان على موعدٍ مع الواقع؛ فقد تراجعت سوق الأسهم، ومن بعدها الاقتصاد. ونالت بعض العواقب كوريا الجنوبية وتايوان. وما تبِع ذلك بالنسبة إلى اليابان كان «عقدًا ضائعًا»؛ أي نموًّا ضعيفًا وفرصَ عمل قليلة. تزامن هذا مع تحوُّل الصين لأكثر البلدان أهميةً في المنطقة.

ومع ذلك، لا تزال اليابان على القائمة (أ) التي تضم الاقتصاد الأفضل. فلا يزال اقتصادها واحدًا من أكبرِ ثلاثة اقتصادات في العالم، وقد بدأ في الازدهار مرةً أخرى. ربما يحتل اسم اليابان عددًا أقلَّ من العناوين الرئيسية — وكذلك شهرةً أقل — لكنها تتصارع في آسيا في هدوءٍ لتحتلَّ الصدارةَ أمام الصين. إنهما يمثلان شراكةً ثنائية وإن كان يشوبها التوتر، فكلا البلدين يعتمد على الآخر بشكلٍ كبير في مجال الأعمال ومن أجل تحقيق النجاح. تقليديًّا، تنتج الصين المكوِّنات الأساسية، التي تستخدمها اليابان في إنتاج الأدوات المتطورة. وفي الوقت نفسِه، تنتِج اليابان المكوِّنات المتطورة التي تحتاجها الصين في صناعة المنتجات، التي تشمل أجهزةَ الهاتف. ويعتمد كل واحد منهما على المستهلكين لدى الآخر في مجال الأعمال. بالنظر إلى تطلعات الصين الخاصة بالتكنولوجيا الفائقة، يمكن لليابان أن تجِدَ نجمها محجوبًا أكثر.

كما رأينا في الفصل السابق، فإن كسْبَ دولار لورين ميلر مرتبطٌ جزئيًّا بإدرار دخل وخلق فرص عمل في الصين وفي الشركة المُصَنِّعة للراديو «مينجتيان». لكن هذه ليست القصة كاملة. فالعلاقة التجارية بين الصين والولايات المتحدة تدور حول المال، لا لمجرد إنشاء علاقة. إنه جزء من معركة الصين لاحتلال مركز الصدارة.

مَن يقف وراء هذا النجاح الاقتصادي الكبير للصين؟ إليكم تشو شياوتشوان. شَغَل تشو شياوتشوان منصبَ رئيس مجلس إدارة بنك الشعب الصيني منذ عام ٢٠٠٢. ونظرًا لأنه درس الهندسة الكيميائية، لم يكن متوقعًا أن يصبح رئيسًا للبنك المركزي. مارسَ تشو شياوتشوان في بداية مسيرته المهنية الزراعةَ قبل أن ينتقل إلى الأوساط الأكاديمية لوضع خطط من أجل إصلاح الاقتصاد الصيني. وبوصفه رئيس المصرفيين في البلاد، فإنه بحلول عام ٢٠١٧ كان قد دام في منصبه مدةً أطول من ثلاثة رؤساء صينيِّين وعددٍ لا يُحصى من المنافسين حول العالم. فما هو سرُّ بقائه؟ يشتهر تشو شياوتشوان بكونه مُحدِّث، الرجل الذي قاد الصين وعُملتها بنجاحٍ إلى العلا. طالما تواجه الصين أحوالًا استثنائية — وعلى الرغم من بعض العثرات — وقد اكتسب تشو لنفسه سمعةً طيبة لكونه الرجل الذي يقود الاقتصاد المُعَقَّد.

إنه منصبٌ ذو سلطة هائلة، لكن زوجة تشو، لي لينج، من المرجَّح أن تضمن بقاء قدميه على أرضٍ صلبة. فحتى وقت قريب، كانت لي لينج شخصيةً بارزة في وزارة التجارة، وكانت مسئولة عن الصفقات التجارية والنزاعات. كان الأمر متروكًا لها لمعرفةِ كيفية استمرار تَدَفُّق السلع الصينية إلى الغرب، حتى عندما تراجع الاقتصاد الأمريكي والإرادة السياسية.

مهَّدت جهود لي لينج في مجال التجارة الطريقَ للمصانع الصينية لتوريد السلع لـ «وول مارت» وبيعها للأمريكيين، من أمثال لورين ميلر، والحصول على دولاراتهم. وفي الوقت نفسِه، مكَّن زوجها هؤلاء المصنِّعين من تحقيق الاستقرار والنمو لتلبية هذا الطلب، مما يسهِّل على الشركات في شينزين إيداعَ أرباحها في البنوك وتحويلها الدولار إلى الرنمينبي لدفع فواتيرها. ترتبط التجارة وتطوُّر النظام المالي الصيني ارتباطًا وثيقًا.

منذ عام ١٩٤٩، برزت الصين لتنتزعَ لها مكانًا بجانب نجم العرض: الولايات المتحدة وعملاقها الأخضر. تريد الصين تحقيقَ الصدارة، بشروطها الخاصة. ولكن، من أجل ذلك، فهي تحتاج أن تظلَّ الولايات المتحدة فاعِلًا رئيسيًّا. إنها تستخدم الدولارات وتحوِّلها إلى سلاح ضد صانعها؛ أي الولايات المتحدة. إنها حرب عملات، السلاح الرئيسي فيها هو الدولار في قلب مكيدة معقَّدة.

يتدفَّق الكثير من الأموال إلى الصين، شأنها شأنُ أي شركة مزدهرة. وقد تراكمَ مخزونها من النقود سريعًا على مدى السنوات التي كانت تبيع فيها أجهزةَ الراديو وغيرها

من السلع إلى الولايات المتحدة (وإلى بقية العالم). تدفَّق مبلغٌ ضخم إلى بنك الشعب الصيني. ونظرًا إلى أن الصادرات هي المصدر الأساسي لهذه الأرباح، فإنها تُعرف باسم «الاحتياطي الأجنبي». غالبًا ما تحتفظ الصين (وبلدانٌ أخرى) بهذه الأموال بالعملة الأجنبية، عادةً بالدولار أو الين، أو بالذهب، أو في الواقع أي شيء يمكن تحويله بسرعة إلى نقد. تُستخدم هذه النقود في التجارة، أو في حالات الطوارئ، من أجل إنقاذ الاقتصاد. في الصين، تُعتبر ماهية هذه الاحتياطيات ومكانها من أسرار الدولة. يكاد يكون من المؤكَّد أن دولار لورين ميلر سيُحتفظ به إلكترونيًّا، لكن الاحتياطيات الموجودة على هيئة ذهب قد توضع في خزينة في بكين، أو تحت الأعين اليقظة للجيش.

أيًّا كان مكان الاحتفاظ بهذه الدولارات، فمن المؤكَّد أن هيئات شارع تشينج فانج قد تمسَّكت بها بقوة واستخدمتها لبناء قاعدةٍ تستمدُّ منها قوَّتها. اكتسبت الصين ثروتها عن طريق تصدير السلع الرخيصة، ولكن الميزة السعرية هذه لا تتعلَّق فقط بالتكلفة المنخفضة لتصنيع أجهزة الراديو. بل يتعلق الأمر أيضًا بسعر العملة الصينية.

عندما صُرف هذا الدولار في البنك، كان مجرد دولار واحد من بين مليارات الدولارات القادمة إلى الصين من الولايات المتحدة، وهي أموال أكثرُ بكثير من تلك الواردة إلى الولايات المتحدة من الصين. من خلال مطالبة الشركات بإيداع تلك الدولارات، يصبح البنك المركزي فعليًّا مالكًا لجميع الدولارات في الصين. من الناحية العملية، يتعيَّن على الشركات أمثالِ شركة «مينجتيان» شراء العملة الصينية من البنك بالدولار الذي كسبوه؛ أي استبدال عملة بأخرى.

إن سعر الصرف هو ببساطة سعرُ إحدى العملات المُعَبَّر عنه بوحدات عملة أخرى. مع زيادة حجم المعروض من الدولار مقابل اليوان، لا بد أن يصبح اليوان أغلى ثمنًا. إنه مبدأ العرْض والطلب: إذا كان هناك عددٌ معيَّن فقط من اليوان، وكان الجميع يريده، فسيتعين على الناس تسليمُ المزيد من الدولارات مقابل اليوان.

هؤلاء المتعاملون في البورصة الذين يرتدُون قمصانًا مقلَّمة ويلتقطون الهواتف في طوابق التداول ليسوا مجردَ قوالب نمطية مثل التي ظهرت في الأفلام التي تناولت «وول ستريت». إنهم يُوجَدون بشكل منتظم في غرفِ تداول العملات في جميع أنحاء الكرة الأرضية. يحدِّد هؤلاء الرجال وعلى نحوٍ متزايد النساء أسعارَ الصرف، ومطابقة العرْض والطلب على العملات المختلفة للتوصُّل إلى السعر المناسب. إذا كان عدد الأشخاص الذين يريدون شراء الدولارات أكثرَ من الذين يبيعونها، فإن سعرها يرتفع. إذا زادت صادرات الصين إلى أمريكا، فإن الطلب على اليوان يرتفع، ومن ثَم يرتفع سعر الصرف في الصين.

هذا من الناحية النظرية؛ ولكن نظرًا لحتمية تداول جميع الدولارات من خلال البنك المركزي، فإنه بمقدور البنك تحديد سعرها. لسنوات عديدة، عن طريق التدخُّل المباشر للبنك المركزي، ظلَّ سعر الدولار مرتفعًا، في حين ظل سعر اليوان منخفضًا. (لشراء اليوان، كانت هناك حاجة إلى كميةٍ أقلَّ من الدولارات؛ وكذلك كان يتعيَّن على أيِّ شركة صينية تحتاج شراء الدولارات لاستخدامها في التجارة، على سبيل المثال، دفعُ كميةٍ أكبرَ من المعتاد من اليوان.) حقَّق البنك ذلك من خلال تخصيص كميةٍ أكبرَ من اليوان مقابل الدولار بشكلٍ ربما يكون غيرَ معقول.

تتمثَّل إحدى مسئوليات البنك المركزي في ضمان توافرِ ما يكفي من الأموال للحفاظ على استمرار الاقتصاد. فهو يُصدِر الأوراق النقدية والعملات المعدنية، وهي الوقود الذي يحافظ على استمرار دوران عجلة الرخاء. وهو يضمن طباعةَ ما يكفي من الأموال لاستبدالها بالدولار — سعر الصرف — الذي يُفَضِّله. (هذا عملٌ محفوف بالمخاطر. فضخُّ الكثير من الأموال إلى الاقتصاد بسرعة كبيرة يعني الكثيرَ من الأموال في مقابل عددٍ قليل جدًّا من السلع. يزداد الطلب، وكذلك معدَّل ارتفاع الأسعار، مما يعني ارتفاعَ معدَّل التضخم. يتجنَّب البنك ذلك من خلال محاولة التأثير على المعروض النقدي من خلال بعض الإصلاحات الفنية المعروفة باسم «التعقيم». هذا هو المكان الذي يبيع فيه البنك السندات للجمهور من أجل التخلص من الفائض من الأموال.)

يُعتبر تحرير سعر الصرف، المعروف باسم السعر «العائم»، أمرًا شائعًا في معظم أنحاء العالم. يمكن تداول العملات العائمة تداولًا قانونيًّا في أسواق العملات الأجنبية، حيث تُحدَّد قيمتها. لكن الصين مختلفة. لقد أحكم بنك الشعب الصيني قبضتَه على سعرِ الصرف من خلال تنظيم سياساته التجارية وغيرها من السياسات. وبينما بذلت الصين قصارى جهدِها للترويج لقوَّتها التصديرية، تعمَّدت لسنوات عديدة إبقاءَ سعر صرف اليوان عند مستوًى أقلَّ من قيمته الحقيقية. فما الفائدة من إبقاء سعر صرف العملة منخفضًا؟ من المؤكَّد أن سعر الصرف القوي شيء رائع؛ وهو رمزٌ للسلطة والقوة التي ستمكِّن الدولةَ من التغلُّب على كلِّ مَن يظهر على الساحة العالمية؛ وعلامة على الثقة في الاقتصاد. إذن ما سرُّ إحجام الصين عن التقاطِ تاجِ العملاق الأخضر، واستكمال صورتها بوصفها قوةً عظمى؟

مع ازدهار الصادرات الصينية، كان من الممكن أن يؤديَ ارتفاع سعر الصرف إلى جعلِ صادرات الصين تبدو أغلى ثمنًا. فسيكلف شراء هذا الراديو فجأةً المزيدَ من

الدولارات. ربما لم يتغيَّر سعره باليوان، لكن سعره بالدولار كان سيتغير. وهذا من شأنه أن يجعل المنتجات الصينية أقلَّ جاذبية إلى حدٍّ كبير بالنسبة إلى المشترين الأمريكيين. فحتى بضعة دولارات إضافية على بطاقة الأسعار كان من الممكن أن تجعل لورين ميلر تُعيد جهاز الراديو إلى الرف في المتجر. فقد تجد أن شراء المنتجات الأمريكية ليس في الواقع مختلفًا من حيث السعر. أو ماذا عن راديو مصنوعٍ في كوريا الجنوبية أو اليابان بدلًا من ذلك المصنوعِ في الصين؟ سيكون ذلك بمثابة ضربة للشركة المُصَنِّعة الصينية، وخسارة للصين أيضًا.

إن تصديرَ الصين منتجاتِها إلى بقية العالم هو بمثابة تذكرة لها لتصبح واحدةً من أكثرِ الاقتصادات ازدهارًا في العالم، ما يؤدي إلى تحويل الدخلِ بشكل فعَّال من لورين ميلر إلى شواطئها. عمل البنك المركزي بجِدٍّ لإبقاء سعر صرف اليوان منخفضًا والصادرات رخيصةً بشكلٍ لا يقاوم لمتسوِّقي «وول مارت». إن سعر الصرف المنخفض يعني سعرًا أرخصَ للصادرات. (كما أنه يجعل الواردات أغلى ثمنًا، مما يقنع الصينيِّين بأن من مصلحتهم شراءَ المنتجات الصينية.) وعلى النقيض من ذلك، يمكن أن يؤديَ الدولار القوي إلى ضعفِ النمو في الولايات المتحدة؛ لأنه يضرُّ بمصدِّريها بجعل منتجاتهم أغلى ثمنًا.

تتمثَّل ميزة التحكُّم في قيمةِ عملةٍ ما بهذا الشكل في أن هذا، بالإضافة إلى احتماليةِ كسبِ ميزة تنافسية، يَعِدُ باليقين، وإلى حدٍّ ما، بالاستقرار. إذ تكون الشركات والمستهلكون على درايةٍ بالأسعار المحتملة في المتاجر. فمن المرجَّح الاستثمار والإنفاق في ظل وجود بعض الثقة فيما سيكون عليه المستقبل.

من مصلحة الصين أيضًا أن تظلَّ قيمةُ الدولار مرتفعة (أو تزداد ارتفاعًا، في الوضع المثالي)، ومن شأن ذلك أن يعزِّز قيمةَ الاحتياطيات التي جمعتها بعناية من عمليات التصدير. وهذا يجعل الصين، أو بالأحرى حكومتَها، أكثرَ ثراءً (نظرًا لتركُّز الثروة في أيدي عددٍ قليل من الناس).

إذا كانت إدارة الصين لعملتها المحلية جعلتها واسطة العِقد، فلماذا لا يقتدي بها المنافسون؟ لا يعني ذلك أن الكثيرين لم يحاولوا (إلى حدٍّ ما لا يزال نحو نصف بلدان العالم يحاولون). فالبنك المركزي وكذلك الأسر يدفعون ثَمن التحكُّم في سعر صرف العملة. إذا كان سعرُ العملة منخفضًا للغاية، فقد تصبح الصادرات أرخصَ ثمنًا، ولكن ستصبح الواردات، أي السلعُ التي تُجلَب من الخارج، أغلى ثمنًا بدرجةٍ كبيرة جدًّا. بالنسبة

إلى بلدٍ يضطر إلى استيراد الكثير من طعامه، يمكن أن يكون لهذا آثارٌ مدمِّرة. قد تكون العملة الأضعف جيدةً للأعمال، ولكنها سيئة للأسر.

قد يُنظَر إلى العملة الثابتة على أنها أقوى من اللازم. ولا تحتاج الصين إلى النظرِ خارجَ حدودها لتتذكَّر مثالًا مؤلمًا ومكلِّفًا. ففي تسعينيات القرن العشرين، كان العديد من الاقتصادات الآسيوية الأخرى يُحدِث تأثيرًا على الساحة العالمية. كانت تايلاند وكوريا وإندونيسيا من بين تلك البلدان المعروفة بالنمور الآسيوية: النجوم المُنتَظَرة. فقد تسبَّب ازدهار صادرات تلك البلدان في انتعاش اقتصاداتها. ضخَّ المستثمرون الأموالَ من أجل أن يحظوا بجزء من الغنيمة، ما أدَّى إلى زيادة الطلب على البات التايلاندي. لكن بعد ذلك بدأ الشك في قوة الاقتصاد التايلاندي يتسلل إلى المستثمرين ودفعتهم تلك الموجةُ الكئيبة الهائلة إلى الانسحاب. وهذا يعني انخفاضًا في الطلب على البات، الذي أُديرت قيمته بإحكام مقابل الدولار. عندما يحدُث ذلك، عادةً ما يضخ البنك المركزي أموالَه الخاصة لزيادة الطلب والحفاظ على ارتفاع سعر العملة. ولكن ببساطة لم تستطِع الحكومة التايلاندية وحلفاؤها ضخَّ الأموالِ بالسرعة الكافية للحيلولة دون انهيار البات. تسبَّب ذلك في حدوث اضطرابٍ كبير في أسواق العملات والأسهم في جميع أنحاء المنطقة كما نجمت عنه أزمةٌ مالية طالت آسيا بالكامل. كان لتأثير الدومينو (سلسلة الصدمات) انعكاساته على النمور الأخرى، حتى إنه تسبَّب في حدوث هزَّات اقتصادية في اليابان. يمكن أن تكون محاولة الحفاظ على سعرِ صرفٍ ثابت عملًا مكلِّفًا، وأن يسبب مشكلاتٍ اقتصادية.

قرَّر العديد من البلدان أنه من الأيسر ترْكُ العملة وشأنها وتعويمها بحرية، الأمر الذي يمكن أن يكون مفيدًا في الواقع للاقتصاد بشكل عام. إذا انخفض الطلب على الصادرات الأمريكية انخفاضًا حادًّا، فإن الطلب على الدولار ينخفض هو الآخر، وينخفض معه سعر الصرف. لذا يصبح سعرُ هذه الصادرات أكثرَ جاذبية، مما يؤدي إلى زيادة الطلب مرة أخرى. تُعَدُّ أسعار الصرف المرنة أحد ممتصات الصدمات التلقائية للتجارة (هذه هي النظرية على أي حال. ولكي تُطبَّق على أرض الواقع يجب أن يتماشى الطلب على الصادرات/الواردات مع التغيرات في السعر. وليس هذا هو الحال دائمًا).

إن البلدان التي تلتزم بهذه القواعد، ومن ثَم تسمح لأسعار صرف عملاتها بالتقلب، ترى أن أمثال الصين يقومون بعملٍ شائن. جادل السياسيون سنواتٍ عديدة مُعلِّلين بأن الصين تُبقي سعرَ صادراتها منخفضًا بشكلٍ مصطَنع من خلال الإبقاء على سعرِ صرفِها منخفضًا. فمن المستحيل أن يتمكن مصنِّع أمريكي من منافسة «مينجتيان» على الزبائن أمثال لورين ميلر.

كان يُنظر إلى البنك المركزي الصيني على أنه يمارس سيطرةً شديدة من أجل الترويج للبضائع الصينية، وقد نُشرت عناوينُ صحفية مثيرة في جميع أنحاء العالم نتيجةً لهذه الأفعال. يمكن أن يكون للعملة الثابتة ثمنٌ سياسي. فقد اتُّهمت الصين بأنها «متلاعبة»، وأنها «لا تتعامل بشكلٍ نزيه في التجارة». وهذه ليست مجرد إثارة صحفية في الصحف الشعبية. فقد زعم كبار السياسيين، وصولًا إلى الرئيس الأمريكي، أن العملاق الآسيوي «يغُشُّ»، وأنه يشن «حرب عملات شاملة» تهدُف إلى «تقويض» أمريكا. قد يبدو الأمر وكأنه شجارُ تلاميذ مشاكسين، ولكن هناك بعض الأمور الخطيرة للغاية في هذا الصدد.

لم تكن الولايات المتحدة الأمريكية وحدَها، بل دول صناعية آسيوية أخرى، هي التي شَعرت أن مصدِّريها قد تضرروا بسبب أفعال الصين. لقد تلاعب العديد من البلدان، ومنها اليابان، بأسعار الصرف الخاصة بها على مرِّ السنين، لكن أداء الصين كان الأكثرَ إثارة. وقد ألقى الأمريكيون باللوم على الصين فيما يتعلَّق بسرقة الأعمال بالخداع، من خلال تقويض منتجيهم والتسبُّب في هذا العجز التجاري الكبير. ومع ارتفاع صوت هذه الشكاوى، خفَّت قبضةُ الصين على سعر الصرف أخيرًا. لكن بدرجةٍ قليلة فقط. تتراوح قيمة اليوان بين ٦٫٥ و٧ مقابل الدولار، تمامًا كما كانت قبل عَقد من الزمان. إذن، لا تزال «مينجتيان» تتمتَّع بميزة تنافسية.

على مر السنين، أدَّى اهتمام الحكومة الصينية الشديد بالتحكُّم في سعر صرف عملتها إلى امتلاكها تريليونات الدولارات التي اكتسبتها خلال هذه الفترة. لكن هذه الدولارات لم تكن مخبَّأة تحت مرتبة عملاقة في قبو شارع تشنج فانج. لقد استُخدمت للاستثمار في مستقبل الصين.

ماذا نشتري إذا لم يمثل المال مشكلة لنا؟ إذا كان المبلغ بضعة ملايين فقط، فقد تحلُم لورين ميلر أو مالك شركة مينجتيان بشراء بيوت لقضاء العطلة، وحتى جزيرة في المناطق الاستوائية، وطائرة خاصة أو يخت لتسهيل التنقل. وما الذي يمكن تحقيقه إذا كان المبلغ يساوي أضعاف أسعار كلِّ تلك الكماليات؟ نهاية الجوع أو المرض في العالم؟ لقد قرَّر بيل جيتس، مؤسِّس شركة «ميكروسوفت» التغلُّب على الملاريا؛ إذ استثمر جزءًا كبيرًا من ثروته الشخصية التي تقارب ١٠٠ مليار دولار في هذا المسعى الخيري. لكن الأموال الطائلة التي تحتفظ بها الصين أكثرُ من ذلك. ماذا عن الهيمنة على العالم؟ سيكون الأمر مغريًا، حتى بالنسبة إلى أولئك الذين ليسوا مثل بلوفيلد. يمكن للمال شراءُ الكثير من

السلطة والنفوذ على الحلفاء والأعداء على حدٍّ سواء — حتى لو احتاجت الدولة إلى القليل من التفكير الإبداعي، كما أدركت الصين.

أودعت شركة «مينجتيان» دولارها في البنك الصناعي والتجاري الصيني، مع الإثبات المطلوب لكيفية كسبه، أي من خلال التجارة المشروعة. يُنبئ حُسن هندام يي هويمان المرِح وشَعره الخفيف والنظارة ذات الإطار السلكي بكونه رئيس البنك. إن الأموال الطائلة من عائدات التصدير في الصين تعني أن البنك هو الأكبر في العالَم، ويي هويمان لديه مفتاح الخزائن. لقد تولَّى منصبَ رئيس مجلس إدارة البنك منذ عام ٢٠١٦ فقط، ولكنه شهد ازديادَ ثروات البنك خلال مسيرته المهنية التي استمرَّت ٣٠ عامًا.

وماذا سيفعل يي هويمان بكل الدولارات المتدفِّقة؟ في الواقع، نظرًا لأن هذه هي الصين، فليس لديه الكثير من الخيارات. فعليه إرسال الدولارات إلى البنك المركزي، ليُستبدل اليوان بها بالسعر الذي يمليه البنك. تحصُل شركة مينجتيان على اليوان؛ ويحصُل بنك الشعب الصيني على الدولارات. وبعد ذلك، تُسلَّم هذه الدولارات إلى إدارة الدولة للنقد الأجنبي State Administration of Foreign Exchange، والتي تشكل الأحرف الأولى منها كلمة SAFE بمعنى «آمِن»، وهو اختصار مناسب. ما الذي ستفعله بالمال؟

سواء كانت لورين ميلر تدَّخر مبلغًا بسيطًا لوقت الضيق، أو كانت إدارة الدولة للنقد الأجنبي تجلس على أكوامٍ من النقود، فهناك شيء واحد ينطبق على كلتيهما. لا فائدة من وجود أموالٍ غير مُستثمرة. لسبب واحد، مع ارتفاع الأسعار، ستنخفض قيمتها كثيرًا، وستشتري سلعًا أقل؛ ستنخفض قيمتها «الحقيقية». لذا من المفيد استثمارُ هذه الأموال.

قد لا يشتري المال السعادة، ولكنه بالتأكيد يشتري القدرةَ على الاختيار. فكلما كان لديك المزيد من المال، زادت الخيارات المتاحة أمامك. أمام أي شخص لديه فائض نقدي — أي مُستثمر — قائمة طويلة ومتنوِّعة من الخيارات. ويعتمد ما يختاره، مثل أي زبون في مطعم، على ميزانيته وذوقه وشهيته.

هل تأمُل في تناول وجبةٍ سريعة، قد تكون شَهيَّة أو قد تصيبك بالغثيان؟ تلك الوجبة هي حق الملكية ويُقصد بها حصة في إحدى الشركات العاملة في عالَم الاستثمار. يمتلك المشتري حصة في الشركة، إضافةً إلى ميزة جانبية يحوزها هي النفوذ، أو حق التصويت. هل شهيتك مفتوحة للنفوذ؟ اشترِ كميةً كبيرة من الأسهم. لست متعطشًا للسلطة إلى هذا الحد؟ إذن فكمية قليلة ستفي بالغرض. إذا ارتفع سعر السهم، فعليك صرفَ أسهمك للحصول على مكافأة مجزية. وبالمثل، يمكن أن ينخفض سعر السهم مُخلفًا مذاقًا سيئًا في فمك.

أما الرهان الأكثر أمانًا، وإن كان أقلَّ إثارة لبراعم التذوق، فهو طبق كلاسيكي: سند حكومي. تستخدم الحكومات السندات لتمويل إنفاقها، مما يزيد الأموال التي تحصل عليها من الضرائب. تعمل السندات الحكومية بنفس الطريقة التي تعمل بها القروض. فأنت تشتري الورقة المالية أو السند، الذي تصدِره الحكومة، وتدفع لك الحكومة فائدة. وعند انتهاء أجل القرض، تسترد أموالك. تميل السندات إلى تقديم أسعار فائدة منخفضة للمستثمرين لأنها منخفضة المخاطر، ولكن، بشكل عام، فإن استرداد أموالك من الحكومة عند انتهاء أجل السندات أمرٌ سهل. إنه اختيارٌ مملٌّ نسبيًّا، ولكنه آمن.

وهناك أيضًا الطبق الخاص: وهو طبق يوليه المطعم اهتمامًا خاصًّا. قد يُطلَب هذا الطبق بشكلٍ مسبق، بل يُدفع ثمنه مقدَّمًا. إنه استثمار طويل الأجل، على سبيل المثال، تمويل مشروع بناء. يتعيَّن على المستثمرين الانتظارُ ليروا ماذا سيحدث، بينما يسيل لعابهم على احتمالية النجاح. بالطبع، قد لا تكون النتيجة مذهلة كما هو مأمول. فهناك دائمًا عنصر المخاطرة.

ليس من الطبيعي أن تجتمع المخاطر والبنك المركزي الصيني معًا. فقد اعتاد البنك المركزي بذْلَ تضحياتٍ بسيطة اليوم ليجنيَ الثمار غدًا. إن الرجل الذي يملي السياسةَ في البنك المركزي، تشو شياو تشوان، لا ينفق هذا الدولار بسهولة. لقد راهنت الحكومة الصينية بثرواتها لكي تصبح خط التجميع العالمي، وهي ترنو ببصرها إلى الدولار، ويبقى موقفها من مكاسبها محافظًا للغاية.

في هذه الحالة، قرَّر البنك المركزي الصيني أن أفضلَ ما يمكن فِعله هو إعادة الكثير من تلك الدولارات إلى الولايات المتحدة. اشتهرت الصين بأنها مشترٍ مهم للسندات التي تصدرها أمريكا، والمعروفة باسم «سندات الخزانة الأمريكية». ظلَّت الصين سنواتٍ تشتهي الطعامَ الذي تتناوله الدول أمثال اليابان، التي كانت تطلب هذا الطبقَ الكلاسيكي فترةً من الوقت. والآن أصبحت الصين قادرةً على تناول هذا الطبق هي الأخرى.

في عالَم الاستثمار، بصفة عامة، تعني المخاطر المنخفضة عائدًا منخفضًا، ولكن حتى الفائدة التي تُقدَّر بـ ١ في المائة ترتفع بشكل كبير عندما يحتفظ المستثمر بما قيمته ثلاثة تريليونات دولار من هذه السندات، مثل الصين. ويمكن بيع هذه السندات بسهولة عند الحاجة للأموال.

يُعَد التعامل مع حكومةِ أكبرِ ديمقراطيةٍ في العالم خيارًا آمنًا نوعًا ما. فالمخاطر منخفضة، والعائد جيد، ويمكن استعادة الأموال بسهولة. ولا عجب أن الصين تملِك مثل

هذه الحصة الضخمة. لكن قرار الصين هو أكثر من مجرد تخطيط مالي سليم؛ فهناك أسباب استراتيجية لاختيار أمريكا ودولارها على وجه الخصوص.

رُسِّخ مركز الصدارة الذي يحتله الدولار في عام ١٩٤٤ في أحد الفنادق في جبال نيو هامبشاير. فقد انعقد هناك مؤتمرٌ يهدُف إلى إرساء قواعد الاستقرار المالي الدولي. وصيغ الاتفاق — الذي سُمي على اسم موقع الفندق «بريتون وودز» — تحت هيمنة مسئولين أمريكيين. وقد وُضع الدولار باعتباره العملة الاحتياطية الدولية. وهذا يعني أنه أصبح العملة الرسمية للتجارة العالمية؛ أي العملة التي سيجري التعامل بها في الكثير من أنشطة التجارة الدولية. وهكذا أصبح الدولار مرغوبًا فيه من قِبل البلدان الأخرى. رُبطت أو ثُبتت قيمة معظم العملات ضمن نطاق من الأسعار مقابل الدولار. وبدوره، ثُبتت قيمة الدولار مقابل قيمة الذهب. وفُرضت ضوابطُ صارمة على تحويل الأموال للحيلولة دون اضطراب هذا النظام الجامد. أُنشئ صندوق النقد الدولي، جزئيًّا لمراقبة عدد الدولارات التي طبعتها الولايات المتحدة. كان الهدف هو ضمانَ الاستقرار. لكن هذا النظام لم يُكتَب له النجاح.

خُفِّفت ضوابط العملة وأسعار الصرف الثابتة إلى حدٍّ كبير في أوائل سبعينيات القرن العشرين. ومع نمو الاقتصادات وتنوُّعها، ثبت أن الجهود المبذولة للحفاظ على استقرار أسعار عملات هذه الاقتصادات هي جهود معقَّدة ومكلفة بشكلٍ تعجيزي. إن النظام ببساطة لا يمكن أن يستمر. ولم يختلف الأمر تمامًا عما كانت تايلاند ستمر به بعد ٢٥ عامًا.

ومع ذلك، تبقى حقيقة واحدة: وهي حقيقة أن الدولار لا يزال العملةَ الاحتياطية الرئيسية — فهو يشكِّل ٧٠ في المائة من النقد الذي تحتفظ به البنوك المركزية في جميع أنحاء العالم — وهو العملة الموحَّدة في النشاط التجاري. مع بقاء الدولار متربعًا على عرش العملات، يُنظر إلى السندات الحكومية الأمريكية على أنها الأكثر شهرة والأكثر أمانًا في امتلاكها. ومع ذلك، ثمَّة تكهنات بأن الأهمية المتزايدة للصين تعني أن اليوان قد يحلُّ محلَّ الدولار على قمة شجرة العملات. إن مدخرات الصين توفِّر لها دخلًا آمنًا وثابتًا لدعم سلطتها المتنامية. كما أنه يمنحها القليل من السيطرة على أمريكا.

دعونا ننظر إلى الأمر بطريقة أخرى. لا يكتفي أبدًا المستهلكون الأمريكيون أمثالُ لورين ميلر من السلع الصينية الرخيصة. قد تستخدم الحكومة الصينية بعد ذلك الدولارَ الذي دفعته لورين ميلر لشراء سندات الخزانة الأمريكية. تموِّل هذه السندات الحكومةَ الأمريكية، وتُمَكِّنها من بناء المدارس، ودفع المعاشات التقاعدية لكبار السن، ودفع رواتب

الجيش. وهذا يحافظ على تدفُّق الأموال في الاقتصاد الأمريكي، مما يدعَم تسوق لورين الأسبوعي. إذن، الصين «تمتلك» جزءًا من ديون الحكومة الأمريكية، وتموِّل شعبها. يواصل الأمريكيون الإنفاقَ، والصين تدفع الفاتورة.

لماذا تطرح أمريكا الكثيرَ من السندات لإبقاء هذا الوضعِ مستمرًّا؟ الحقيقة أنه ليس أمامها الكثير من الخيارات. فالعمل العسكري، والسكان الذين يتقدمون في السن ويحتاجون إلى معاشات تقاعدية ورعاية صحية، والأزمات المالية؛ لا شيء منها يأتي بثَمن بخس. فعلى مرِّ السنين، كانت الحكومة الأمريكية، مثل العديد من الحكومات الأخرى، في وضعٍ صعب؛ إذ كانت تكافح من أجل جمع أموال كافية من خلال الضرائب لدفع جميع فواتيرها. ومثل معظم البلدان الأخرى، تفضِّل الولايات المتحدة أن تكون قادرةً على ضبط دفاترها. لكن كان عليها أن تقترض، وازدادت ديونها. إن السندات طريقةٌ رخيصة للاقتراض، وهي أرخص بكثير من متوسط قرض البنك الأمريكي. وترغب فيها بشدة بلدان من أمثال الصين.

قد يُطبع هذا الدولار في أمريكا ويُنفق في إحدى فروع «وول مارت» المحلية، لكن الشيء المثير للجدل يتعلَّق بما إذا كان هذا الدولار ملكًا للورين ميلر أو مينجتيان أو الحكومة الصينية.

تدفع لورين ميلر رهنَها العقاري بالدولار، وبفضلِ الصين، من بين أسباب أخرى، فإن التكلفة تظل منخفضة. كيف؟ عندما يزداد الطلب على السندات الحكومية — مثل ازدياد الطلب في الصين على السندات الأمريكية — فإن ذلك يرفع سعر السندات، مما يعني أن الحكومة تحصُل على المزيد من السيولة مقدمًا وتدفع العائد نفسه. لذا فإن الحكومة الأمريكية تدفع فائدةً أقل للاقتراض، ويحصل «المُقْرِض» الصيني على عائد أقل. وينعكس ذلك أيضًا في النظام المالي في صورة أسعار فائدة منخفضة للأمريكيين العاديين على الاقتراض مثل الرهون العقارية. وتساعد تلك الواردات الصينية الرخيصة على إبقاء الأسعار منخفضةً في الولايات المتحدة، مما يساعد أيضًا على إبقاء أسعار الفائدة منخفضة.

قد تظن لورين ميلر أن أفعالها تتعلَّق بأمريكا فقط، فهي تكسب الدولارات محليًّا وتسلِّمها لمتجرها المحلي الذي يدفع أجورَ موظفيه، وهم جيرانها. لكن خيارات الشراء أمام لورين ميلر تعني أن العوامل الرئيسية التي تحدِّد مواردها المالية — من الدخل إلى الأسعار إلى أسعار الفائدة — يُمارَس التأثير عليها من مسافة آلاف الأميال.

أليست هذه مخاطرةً بالنسبة إلى الولايات المتحدة؟ فماذا لو قرَّرت الصين إنهاءَ الأمر والتخلُّص من سنداتها؟ هل تتحكَّم بشكل أساسي في الإنفاق الخاص بالاقتصاد الأمريكي؟ هل يمكن إجبار الاقتصاد الأمريكي على الاستجابة لمطالبَ معينةٍ من خلال لعبة القوة الجيوسياسية؟

في عام ٢٠١٦، أعادت الصين توزيعَ مواردها المالية والتخلُّص من سنداتٍ بقيمة ١٨٨ مليار دولار. حدث ذلك في الوقت الذي انتخبت فيه أمريكا الرئيس دونالد ترامب، الذي لم يُخفِ عداوته تجاه الصين. أسرع العاملون بالصحافة المالية إلى صياغةِ عناوين أخبار على شاكلة «أكبر دائني أمريكا يتخلَّصون من سندات الخزانة في تحذير لترامب». لكن تلك السندات وجدت مشتريًا جديدًا بسهولة. فقد انتقلت الديون التي تبلغ قيمتها ثمانية أو تسعة أصفار إلى دائن جديد، ولم تعانِ الحياة في ممرات «وول مارت» وفي المكاتب في جميع أنحاء الولايات المتحدة من أي اضطراب. ربما تكون الصين قد أثبتت نفسها بصفتها المحورَ الأساسي للاقتصاد الأمريكي، لكنها ليست المحور الوحيد؛ أو أن ليس لها بدائل. وكما قال الصحفيون في صحيفة «بلومبيرج» الأمريكية، «لا تقلق. سوف ننجو من أزمة بيع الصين للديون الأمريكية.»

ثمَّة مخاوفُ بشأن زيادة حجم الديون الأمريكية. وقد شجَّع الإقبالُ على السندات الحكومية الأمريكية على مواصلة الاقتراض. ولكن، ولحسن الحظ، لا تزال سندات الحكومة الأمريكية رائجةً في جميع أنحاء العالم، وليس فقط في الصين. لطالما كانت اليابان من المعجبين بالملاذ الآمن الذي وعدت به سندات الخزانة الأمريكية؛ وكانت الصين تحذو حذوَها فقط. تفوَّقت اليابان على الصين كأكبر جامع لهذه الأوراق المالية في عام ٢٠١٦، مما يعني أنها تمارس حتى سلطة أكبر على الولايات المتحدة.

وفي أعقابهم يأتي أكبرُ حاملي السندات الأمريكية، وهم ليسوا من بين القوى العظمى على الإطلاق. فقد احتُفظ بسنداتٍ تبلغ قيمتها نحو ٢٣٠ مليار دولار في أيرلندا في عام ٢٠١٦. بل إنَّ الأمر لافتٌ للنظر أكثرَ في جزر كايمان. فمنطقة البحر الكاريبي الصغيرة، التي يبلغ عددُ سكانها ٦٠ ألف نسمة، هي موطنٌ لسندات خزانة أمريكية تبلغ قيمتها ٢٦٥ مليار دولار. ومع ذلك، في كلتا الحالتين، ليس البنك المركزي هو الذي يمتلك هذه السندات، بل شركات. جعلت القواعدُ الضريبية السخية للغاية جزرَ كايمان وأيرلندا تحظى بشعبيةٍ كبيرة بوصفها ملاذًا آمنًا لصناديق التحوُّط والمؤسسات المالية الأخرى، وتحتاج حتى أكثر الشركات المالية نجاحًا إلى وضْع بعض الأموال في أماكنَ آمنةٍ مثل سندات الخزانة الأمريكية. يتناول الفصل الثامن المزيدَ عن تلك الشركات الناجحة في عالم المال.

لكن لماذا يسير الاستثمار في اتجاهٍ واحد فقط، من الصين إلى الولايات المتحدة؟ فلدى حكومة الصين سنداتٌ خاصة بها، كما هي الحال في اليابان ومعظم البلدان الأخرى. لكن الصين كانت تتصرَّف بشكلٍ غيرِ معتادٍ في حظرها لملكية الجهات الأجنبية لسنداتها التي تبلغ قيمتها ٩ تريليونات دولار. فلم تكن لدى المُسَيْطِر رغبةٌ في أن يخضعَ للسيطرة، كان ذلك حتى يوليو ٢٠١٧، عندما أعلنت بكين أنها ستسمح بمثل هذه المبيعات كجزءٍ من خطوةٍ لفتح أسواقها المالية لجذب النقد الأجنبي. قد تكون هذه بدايةً لتحوُّل آخرَ في القوى الإقليمية والعالمية.

قد تكون البلدان متورطةً في علاقةِ تبعية متبادلة مضطربة، ولكن هذا لا يعني أن الصين يمكن أن تجبر الولايات المتحدة على الاستجابة لمطالبها. فهناك الكثير من البلدان الأخرى التي تنتظر الفرصةَ لتحل محلَّ الصين، وتسعى للحصول على النفوذِ والأمن المتمثِّل في امتلاكِ السندات الأمريكية. لكن هذا يوضِّح فقط مدى ارتباطنا في جميع أنحاء العالم. إذ يمكن أن يؤثِّر مسئولو البنوك المركزية في بكين أو طوكيو على مصائرِ أولئك الذين يتجوَّلون في ممرات «وول مارت» تمامًا كما يؤثِّر هؤلاء المتسوِّقون الأمريكيون على المصائر في شينزين.

من خلالِ جمعِ كلِّ هذه الدولارات، منحت الصين نفسَها كميةً هائلة من الثروة والنفوذ خارجَ أراضيها. كلما زادت أرباحها، زادت قوَّتها. ومع ذلك، فهي لعبة دائمة التغير؛ إذ تتنافس بلدانٌ مثل فيتنام وكوريا الجنوبية للتغلُّب على هيمنة الصين على الصادرات.

تواجه الصين مخاطرَ من جميع الجهات. فإذا كانت الولايات المتحدة مرتبطةً ارتباطًا وثيقًا — وقد يقول البعض إن هذا الارتباط وثيقٌ أكثر مما ينبغي — بالصين، التي تمتلك الكثيرَ من ديونها، فإن الصين مرتبطةٌ ارتباطًا وثيقًا أكثرَ من اللازم بالأسواق التي تبيع فيها سِلَعَها. وهذا يجعلها عرضةً للخطر. فهي تعتمد بشكلٍ أكثرَ من اللازم على الدولار. الأمرُ كلُّه يتعلَّق بمصدر النمو، والذي يمثِّل تحديًا يواجه كلَّ بلد. ولكن ما هو النمو؟ وكيف يحدث؟

كي يتحقَّق النموُّ في اقتصادٍ ما، أنت بحاجةٍ إلى زيادة دخْله، أو زيادةِ إجمالي الناتج المحلي. كما يوحي الاسم، فإن إجمالي الناتج المحلي هو إجمالي كلِّ ما يُنتَج في الدولة خلال عام واحد: في المزارع ومواقع البناء والمصانع مثل «مينجتيان،» وفي المكاتب، سواء كانت تحت سيطرة القطاع الخاص أو العام. ثمَّة ثلاث طرق لقياس إجمالي الناتج المحلي: جمع

كلِّ ما أُنفق، أو كلِّ ما أُنتج، أو أرباح الجميع. هناك الكثيرُ من الخيارات لزيادةِ نمو إجمالي الناتج المحلي، أو في الواقع، جعْل البلادِ أكثرَ ثراءً. تمامًا مثل ثلاثة توائم متطابقة، فلا توجد طريقةُ قياسٍ أفضل من الأخرى، وقد تُظهِر كلٌّ منها اختلافاتٍ صغيرة. فلا مفرَّ من وجود اختلافات طفيفة عند حساب إنتاج الملايين من الأشخاص والشركات.

ركَّزت الصين على الصناعة والتصنيع. من الجيد جدًّا إنتاج السلع، ولكن مَن سيشتريها؟ قد يعني ارتفاعُ دخل الصين أن عمالها يتمتَّعون بقدرٍ أكبرَ من القوة الاستهلاكية، لكن تأثيرها لا يزال متواضعًا نسبيًّا مقارنةً بالسوق الأمريكية التي تلوِّح بالدولار. من المنطقي تركيزُ الجهود على جذب المستهلكين الأمريكيين: ليس فقط لأنهم قادرون على شراء الكثير، ولكن يمكنهم أيضًا — كما هي الحال مع الـ «آيفون»— تحمُّل سعر أعلى دون الكثير من التفكير.

ومع ذلك، فإن المراهنة على المستهلكين الأثرياء في الخارج لتحقيقِ الثراء للصين يمكن أن يكون استراتيجيةً محفوفة بالمخاطر؛ أي سلاحًا ذا حدين. أو لمزيد من الخلط بين الاستعارات، كما يقول المثل في بكين، «يمكن للمياه أن تحمل القارب وأن تقلب القارب أيضًا».

ماذا يحدث إذا توقَّف الطلب على الصادرات؟ في أعقاب الأزمة المالية عام ٢٠٠٨، تراجعت التجارة العالمية في الفترة بين أكتوبر ٢٠٠٨ ومارس ٢٠٠٩. مقابل كلِّ ست سلع بِيعَت سابقًا، بِيعَ خمس فقط بحلول نهاية شهر مارس. لقد تأثَّر الطلب بشدة على السلع في الولايات المتحدة، بشكل خاص، حيث نشأت الأزمة. كان درسًا: ففي الوقت الذي تكون فيه الحكومة الصينية قادرةً دائمًا على الاعتماد على سوق سندات الحكومة الأمريكية، فإنها لا تستطيع الاعتمادَ دائمًا على إنفاق لورين ميلر جزءًا من راتبها في المتجر في يوم صرْف الرواتب. هذا صحيح، لا سيما إذا كانت لورين تخشى على ميزانية الأسرة في الشهر التالي أيضًا.

أثناء فترةِ الازدهار الاقتصادي، انتشرت المصانع ووحدات التصنيع الصينية انتشارَ الحشائش؛ كانت مصانع الصلب تعمل بأقصى جهد. كانت الصين تنتج أكثرَ مما تستطيع بيعه. ولأن هذه هي الصين، فإن المتضررين كانوا إلى حدٍّ كبير شركاتٍ مملوكة للدولة. لقد ظلَّت الحكومة تعاني تَبِعات الأمر، وأكوامًا من البضائع غير المبيعة. كان يجب أن تنظر إلى جاراتها من الدول لإبقاء نيران النمو مشتعلة. فقرَّرت الحكومة أن الوقت قد حان للمستهلك كي يتحمَّل المسئولية.

ما تريده الحكومة الصينية هو أن يكون شعبُها مثل لورين ميلر. إن الحكومة لا تودُّ أن يكتفيَ الشعب بالإنفاق على السلع الأساسية، مثل الطعام والشراب، ولكنها تودُّ أن ينفق الشعبُ اليوان في بعض الأحيان على المُتَع. هذا النوع من الإنفاق هو الذي يصنع الفارق في نمو الاقتصاد ككل. لقد وصلت الأسر الصينية، في المتوسط، إلى النقطة التي أصبح فيها هذا النوع من الإنفاقِ العابثِ في متناولهم. وهناك مخزونٌ ضخم يجب استغلاله. تكسِب الأسر الصينية الآن نحوَ خمسة تريليونات دولار كل عام.

إنه تحوُّل كبير في عقلية كلٍّ من الحكومة والشعب الصيني، والنتيجةُ هي أنه في الصين، خلال النصف الأول من عام ٢٠١٦، كان مصدرُ ما يقرُب من ثلاثة أرباع النمو هو ما أنفقه مواطنوها. تراجعت المنافسةُ على دولار لورين ميلر المتمثلةُ في تصدير راديو إلى الولايات المتحدة. مع زيادة الدخل، حازت الماركات المتميزة الأجنبية على مبيعاتٍ واسعة في الصين. وقفزت عائداتُ شُباك التذاكر بنسبة ٥٠ في المائة في عام واحد فقط. وأصبح السفر إلى الخارج مغريًا: فقد قام نحو ٧٠ مليون صيني برحلة إلى الخارج العامَ الماضي. والصين الآن هي أكبرُ صانعِ سيارات في العالم. وهي سوقُ سيارات الدفع الرباعي — السيارات الفارهة المُستهلِكة لكمياتٍ كبيرة من الوقود والمرادِفة للنزعة الاستهلاكية الأمريكية — التي حقَّقت نجاحًا سريعًا. علاوة على ذلك، لأول مرة، في عام ٢٠١٥، كان قطاع الخدمات — وفي ذلك المتاجرُ والمطاعم وما شابه ذلك — يمثِّل نصفَ الناتج في الاقتصاد.

يمكن لهذه الحركةِ التجارية المتزايدة في الصين أن تساعد الولايات المتحدة أيضًا، ولكن ربما لن تساعد هؤلاء الموجودين في فلينت بولاية ميشيجان. إن لدى الصين فائضًا تجاريًّا مع الولايات المتحدة يبلغ ٣٦٧ مليار دولار. يُعرَف هذا أيضًا باسم الميزان التجاري المرئي للبلد؛ لأنه يشمل السلعَ المادية التي يمكن رؤيتُها وحسابها بسهولة. ولكن ثمة أشياء أخرى يجري تداولها عبْر الحدود — الخدمات في المقام الأول — والصين لديها رغبةٌ كبيرة في الاستفادة من هذه السلعِ غير المرئية التي تنتجها أمريكا. بادئ ذي بدء، هناك هوليوود: فقد وُوفِق على عرض ٣٤ فيلمًا أجنبيًّا فقط على شاشة السينما كلَّ عام في الصين، لكن أفضل الأفلام الأمريكية — والأفلام الفاشلة — تتصدَّر بانتظام قوائم شباك التذاكر. يمكن أن تتجاوز العروضُ في دُور السينما الصينية نظيرتها الموجودةَ في الولايات المتحدة في غضون بضع سنوات، مما يعكس الحجمَ الهائل للجمهور. تكسِب الولايات المتحدة أيضًا من هؤلاء السائحين الصينيين، الذين استفادوا من ارتفاع دخْلهم وأنفقوا ٢٥٠ مليار دولار أمريكي على السفر في عام ٢٠١٥. أضِف إلى ذلك الإنفاقِ على التعليم

وتراخيص البرمجيات والتمويل وبعض المجالات الأخرى، أن الصين هي رابعُ أكبرِ مشترٍ أجنبي للخدمات الأمريكية. في هذا المجال التجاري، حقَّقت الولايات المتحدة بالفعل فائضًا مع الصين بلغت قيمته ٣٧ مليار دولار في عام ٢٠١٦. ومع ذلك، بشكلٍ عام، لا تزال الصين تحقِّق فائضًا فيما يُعرَف باسم «رصيد الحساب الجاري» مع الولايات المتحدة، وهو إجمالي جميع الإيرادات والمصروفات.

ومع ذلك، يجدُر بنا أن نتذكَّر أنه من غير المرجَّح أن تكون معظم الأرقام في الاقتصاد دقيقةً بنسبة ١٠٠ في المائة. إذا جمعنا العجزَ والفائض في ميزانيات بلدان العالم أجمع، فلا بد أن نجدهما متعادلَين. لكنهما ليسا كذلك. فوفقًا لصندوقِ النقد الدولي، حقَّق العالَم فائضًا في الحساب الجاري بنحو ٢٥٠ مليار دولار في عام ٢٠١٥. كيف يكون ذلك ممكنًا، إلا إذا كنا في فورة تسوُّق بين المجرَّات؟ الحقيقة هي أن حساب قيمة السيارات وأجهزة الراديو أثناء شحنها إلى الخارج أمرٌ سهل نسبيًّا، في حين أن التسجيل الدقيق لقيمة كلِّ خدمة تتم هو أمرٌ أكثرُ صعوبة. ثمة عنصرُ خطأ دائمًا في حسابات الأعمال التجارية: فقْدُ النقودِ فعليًّا في الجزء الخلفي من الأريكة.

بدأت النُّخبة في الصين في الإنفاق مثل الأمريكيين، لأنهم بدءوا يكسِبون مثلهم، سواء عند شراء المنتجات والخدمات المحلية، أو الواردات العالية القيمة. من الصعب دائمًا حسابُ ثروات الأثرياء بشكلٍ دقيق، خاصةً في بلدٍ غامض مثل الصين. لكن كان يُعتقد أنه يوجد بالبلاد أكثر من ١٫٥ مليون مليونير في عام ٢٠١٦. ماذا عن فاحشي الثراء؟ يوجد في الصين نحو ٣٠٠ ملياردير، ويزدادون بمعدل ملياردير واحد كل خمسة أيام، وفقًا لمصرفيين في بنك «يو بي إس». في إشارة إلى كيفية تغيُّر الاقتصاد العالمي، تنحدر اثنتان من كل ثلاث نساء من صاحبات المليارات العصاميات من الصين. يشكِّل فاحشو الثراء نسبةً صغيرة، ولكنها نسبة لا يُستهان بها من السكان، ومدى تأثير هذه الفئة واضح. من «برادا» إلى «بربري» إلى «شانيل»، يُصنَّع ثلث مبيعات العلامات التجارية الفاخرة الآن في الصين.

في الوقت الذي ينغمِس فيه الأثرياء الجدد في ساعاتهم وحقائبهم الباهظة الثمن، فإن التغيُّر في نمو الصين قد يكون له ثَمن. فقد قفز حجم القروض المعدومة بشكل حادٍّ منذ عام ٢٠١٠. مواقف من هذا القبيل أدَّت إلى أفول نجم الولايات المتحدة وأوروبا بسبب الأزمة المالية العالمية لعام ٢٠٠٨. أعرب المعلِّقون الإعلاميون في جميع أنحاء العالم عن قلقهم من أن الصين ربما تكون قد تعلَّمت من نجاحات الغرب لكنها لم تنتبه لإخفاقاته.

وبصرف النظر عن هذه المخاطر، يصبح تأثيرُ القوة الاقتصادية المتنامية للصين أكثرَ وضوحًا مع استمرار استعراض المستهلكين لقوَّتهم المالية ونمو الصين كسوق للبلدان

الأخرى. ومع ذلك، فإن استهدافَ الصين لأعدادٍ ضخمة من المستهلكين في الوطن ليس كافيًا لتلبية طموحاتها. مع كل تلك الدولارات المُكتسَبة من الخارج تأتي الفرصة لاكتساب السلطة، وهناك استثماراتٌ تجلِب مكافآتٍ ماليةً أعلى من الأسهم أو السندات. ففي النهاية، هناك حدٌّ لعدد السندات التي يريدها البلد. والأفضل من ذلك هو إمكانية أن يوفِّر هذا الخيار فرصَ العمل والأعمال للشعب، وربما طريقة لاستخدام الآلات التي تُركت عاطلةً عن العمل بعد انخفاض الطلب على الصادرات.

حان الوقت لزيادةِ الاستثمار في الخارج. هذه خطوة سهلة بالنسبة إلى رئيس البنك يي هويمان، الذي شهد استفادةَ الكثير من الشركات الأجنبية من بناء المكاتب والمصانع في الصين. على نحوٍ متزايد، قرَّرت الصين أنها تريد هي الأخرى أن تكون أحدَ هؤلاء المستفيدين، وأن يكون لها دورٌ في مكان آخرَ.

إن روابط التجارة العالمية ليست بالأمر الجديد. فقد كان طريق الحرير الأصلي شبكةً من الطرق التجارية التي أُنشئت منذ ما يزيد على ٢٠٠٠ عام في عهد أسرة هان في الصين. لقد ربط طريق الحرير المناطقَ التجارية في العالم القديم، من الشرق إلى الغرب. وفي القرن الحادي والعشرين، أسدل الرئيس شي جين بينج الستارَ على طريق الحرير الجديد الخاص به لتعزيزِ قوة الصين. وهو يدَّعي أن من المزمع تيسيرَ سبيل سلام وشمولية وتجارة حرة للتخلُّص من الحروب التجارية القديمة وإدخال شكل جديد من الدبلوماسية الاقتصادية. تركِّز الخطة على بناء شبكة من الطرق والسكك الحديدية والموانئ ومحطات الطاقة وخطوط أنابيب الوقود التي تربط الصين بجنوب شرق ووسط آسيا والشرق الأوسط وأفريقيا وأوروبا، بدعمٍ من الأموال الصينية. هل تبني الصين الجسورَ أم إنها، كما يقول منتقدو البلاد، تستخدم ثرواتها الجديدة لبسط سيطرتها؟

كما هي الحال مع جميع الرحلات الخارجية إلى أماكنَ بعيدة، هذا مشروع مليء بالإثارة، والمخاطر. لقد كانت تلك المخاطر تغييرًا كبيرًا بالنسبة إلى الصين، لكنها تعاملت معه. هذا يعني أن دولارنا ليس مُقدَّرًا له أن يظل حبيس الخزائن في شارع بكين المالي. لقد وُضع في حقيبةٍ وأصبح جاهزًا للمرحلة التالية من رحلته: العودة عبْر سبع مناطق زمنية إلى نيجيريا، حيث يُؤخذ إلى خط السكة الحديدية في رحلة استكشافية.

الفصل الثالث

# العثور على الحب في دلتا النيجر

## من الصين إلى نيجيريا

تقع مدينة كالابار الساحلية القديمة في الركن الجنوبي الشرقي من نيجيريا. وهو مكانٌ يتسم بالشاعرية والهدوء، ويضم حدائقَ نباتيةً ومتاحفَ ومحمياتٍ للحياة البرِّية، ولكن هذه الواجهة الجميلة تُخفي وراءها تاريخًا مظلمًا لمدينة كالابار. ففي الفترةِ بين القرنين السابع عشر والتاسع عشر، كانت المدينة ميناءً كبيرًا للرقيق؛ أي مركزًا رئيسيًّا للاتجار بالبشر. وقد وُثِّق هذا الفصل البَشِع من تاريخها في متحف كالابار للرقيق. وعلى الرغم من ذلك، أصبحت كالابار اليوم مركزًا للسياحة والمرح. وقد احتُفي بكرنفالها السنوي بوصفه «أكبر حفل شوارع في أفريقيا».

تقع مدينة كالابار على بُعد ٦٩٣٦ ميلًا من بكين، وهي المكان الذي تُرسِل إليه الصين بعضًا من دولاراتها. قد يبدو هذا خيارًا عابثًا بشكلٍ يثير التعجُّب. لكن بنك الشعب الصيني ليس هنا للاحتفال أو لأخذ حمَّام شمس: فكل دولار هو جزء من قرار استثماري جرى التخطيط له بدقة، وهو يَعِد بالقوة بالإضافة إلى الأموال في المقابل. هذا النوع من الاهتمام ليس جديدًا على مدينة كالابار. فيمكن حتى اعتبار الوجود الغربي في القرن الثامن عشر في غرب أفريقيا، وهو باكورة الاستعمار، قرارًا استثماريًّا يهدُف إلى الاستفادة من السلع النيجيرية. حينها فقط كانت البضاعة بشَرًا: العبيد. والآن، مرةً أخرى، تجد مدينة كالابار نفسَها لاعبًا مهمًّا في التجارة العالمية.

تقع المدينة على بُعد ٥٠٠ ميل من العاصمة المالية لنيجيريا، لاجوس، وهي أحدُ المستفيدين من الكميات الهائلة من الدولارات التي تتدفَّق من الصين إلى أفريقيا. في عام

٢٠١٤، وقَّعَت الحكومة النيجيرية عقدًا بقيمة ١٢ مليار دولار مع شركة الصين لإنشاءات السكك الحديدية لبناء خط سكة حديدية ساحلي يربط المدينتين، وقد استقبلت الحكومة النيجيرية جزءًا كبيرًا من قيمة العَقد في شكل قروض من الصين. وكان مصدر هذه الأموال هو خزائنَ البنوك مثل البنك الصناعي والتجاري الصيني، حيث أَودع صانع الراديو في شينزين الدولارَ الذي حصل عليه من لورين ميلر.

ليس الهدف من بناء خط السكة الحديدية الجديد هو مجردَ إمداد النُّخبة في لاجوس بطريق ساحلي مريح. سيعبُر الخط المكوَّن من ٢٢ محطة ١٠ ولايات من أصل ٣٦ ولاية في نيجيريا. وهذا يشمل، وهو الأهم، منطقةَ دلتا النيجر المُنتِجة للنفط. ضخَّت نيجيريا ما يصل إلى مليوني برميل من النفط يوميًّا في عام ٢٠١٦. وهي كمية هائلة، لكن لم تكن كافية لتحتل نيجيريا المرتبةَ الأولى بين أكبر ١٠ منتجين للنفط في ذلك العام، إلى جانب بلدانٍ مثل المملكة العربية السعودية أو حتى كندا. ومع ذلك، فإن المهم في الأمر ليس كمية النفط النيجيري. ما يهم هو الجودة؛ إذ يُعَدُّ هذا النفط من أجودِ أنواع النفط الموجود على كوكب الأرض، وهو مطلوب بشدة لاستخدامه في السيارات والطائرات. سيربط خط السكة الحديدية مدينة كالابار، العاصمة الاقتصادية لنيجيريا، بقلب منطقة إنتاج النفط. جاء ذلك في إطار خطة الحكومة الكبرى ذات الخمسة والعشرين عامًا، رؤية نيجيريا ٢٠٢٠، التي تهدُف إلى جعْل الدولة الواقعة في غرب أفريقيا واحدة من الدول صاحبة الاقتصادات الرئيسية في العالم. وتمدُّ الصين يدَ العون لها لتحقيق ذلك.

لماذا تختار الصين إنفاقَ دولارها على تمويل خط سكة حديدية موجودٍ على الجانب الآخَر من الكرة الأرضية؟ إنه مبلغ ضخم يُنفَق على مشروع بعيد عن الأراضي الصينية، وليس له من الفوائد الواضحة للشعب الصيني سوى القليل.

تسعى الصين إلى الانطلاق نحو العالمية. فقد ازداد حجم استثماراتها في الخارج بشكلٍ كبير على مدى العَقد الماضي. في عام ٢٠١٤، ولأول مرة، تجاوزت استثماراتها الخارجية الاستثمارات التي وصلت إلى شواطئها. إن الدولار الأمريكي من بين مليارات الدولارات الأخرى في نيجيريا، ومعظمها من الشركات المملوكة للدولة التي تختار إنفاقَ أموال الصين في الخارج.

الصين هي الآن واحدةٌ من بين ثلاثة مصادر رئيسية للاستثمار الخارجي. واهتماماتها متنوِّعة بالتأكيد. دعونا نضَع جانبًا السككَ الحديدية النيجيرية في الوقت الحالي. تسيطر الأوليغارشية الصينية في الوقت الحالي على أندية كرة القدم البريطانية مثل

«أستون فيلا» و«وولفرهامبتون واندرارز» و«وست بروميتش ألبيون». تمتلك التكتلات الصينية شركاتِ صناعة أفلام مثل «جودزيلا». وموقع مقارنة الرحلات الجوية «سكاي سكانر» هو الآن في أيدي شركة صينية. وقد بيع «والدورف أستوريا»، أحدُ أكثر الفنادق شهرةً في نيويورك، للصينيين، ومن المقرَّر أن يُحوَّل جزءٌ منه إلى شققٍ فاخرة. وربما إذا رفعت الصين كأسًا ما في كرة القدم قد تثبت نفسَها بطلًا رائدًا على الساحة العالمية، لكن هذه مُقتنيات تذكارية، يكاد يكون هدفها التباهي.

والأهم بالنسبة إلى طموحات الصين الطويلة الأجل هي استثماراتها الاستراتيجية. فلدى الصين حصصٌ رئيسية في محطات الطاقة الأوروبية وموزِّدي المياه. حتى إنها أسهمت في تكاليف بناء دُور مسنين في أمريكا. تستخدم الصين قوَّتها على الصعيد العالمي لبسطِ سيطرتها وكسب المال من خلال الاستثمار في أساسيات الحياة. يعتمد استمرار المجتمع على الأساسيات التي تشمل الطاقة والمياه، كما أن أعداد كبار السن، لا سيما في الغرب الثري، تزداد بشكلٍ سريع.

هذه ليست سوى أمثلة قليلة على غزوات الصين الخارجية. فالصين تنفق دولاراتها في مجالاتٍ تتنوَّع بين العقارات والترفيه والسلع الاستهلاكية والبنية التحتية، وتُظهِر طموحاتها الواسعة والمتنوِّعة في مجالاتٍ أكبرَ من التصنيع المنخفض القيمة الذي كان السبب وراء بناء ثروتها.

وقد ترك هذا العديد من المراقبين في حالة من عدم الارتياح. تُسمى هذه الأنواع من المشروعات «الاستثمار الأجنبي المباشر». وهو يتضمَّن في الغالب شراء مبانٍ أو أشياء ملموسة، ولكنه قد يعني أيضًا شراءَ حصة كبيرة في شركة موجودة في بلدٍ آخر. إن السِّمة المشتركة بين جميع أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر هي أنه يمنح المستثمرَ بعضَ السيطرة، سواء كان الاستثمار في مصنع أو سكة حديدية أو شركة.

بلغ المبلغ الذي أنفقته الصين على عمليات الاستحواذ في أوروبا في عام ٢٠١٦ أربعة أضعاف استثمارات أوروبا في الصين. ومع استمرار فورة الإنفاق في الصين، تعالت الأصوات المعارِضة لهذا النشاط، لأسبابٍ من أهمِّها أن الصين تحول دون سيطرة المصالح الأجنبية على صناعاتها الرئيسية. وهذا يترك أثرًا للملكية أُطلق عليه اسم طريق الحرير الجديد. تلقَّت أوروبا ضربةً بفعل الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨، وسدَّت الأموال التي استثمرتها الصين العديدَ من الفجوات.

وعلى مستوًى أقل جِدِّية نسبيًّا، عمَّت الدهشة عندما وَقَعَت إحدى العلامات التجارية الشهيرة في بريطانيا، وهي «ويتابيكس»، في أيدي الصينيين في عام ٢٠١٢. هل سيظل

طعمه كما هو؟ ماذا ستفعل أمة اعتادت تناولَ كعك لحم الخنزير المشوي على الإفطار ببسكوت رقيق من حبوب القمح الكامل؟ ما حدَث هو أن «ويتابيكس» لم يلقَ استحسانَ المتسوقين الصينيين؛ لذا بيع لشركة أمريكية في عام ٢٠١٧. وعلى مستوًى أكثرَ جِدية، تدعَم الصين أيضًا محطاتِ طاقة جديدة في المملكة المتحدة، وتشتري حصصًا في شركات المياه التابعة لها. ثمَّة مخاوف من أن يؤديَ السماح للصين بالسيطرة على مثلِ هذه المناطق الحسَّاسة والحيوية إلى جعْل بلدٍ ما عرضةً للخطر، من الناحيتين المالية والاستراتيجية. وهناك مخاوفُ من أن المالكين الأجانب سيديرون الشركات — حتى في الصناعات الأقل أهمية — لجمع الأرباح للداعمين في الداخل، وخفض التكاليف على حساب العمال المحليين والعملاء. قد تفصِل آلافُ الأميال بين نيجيريا وبريطانيا، لكن يظل العديد من المخاوف الخاصَّة باستثمارات الصين على حالها في البلدين كما سنرى.

تغيَّرت الخريطة العالمية للمِلكية والسيطرة تغيُّرًا جذريًّا على مدى السنوات الخمس والسبعين الماضية، وتوجد الآن تدفُّقات من الاستثمار الأجنبي المباشر في كل مكان. حتى منتصف القرن العشرين، كانت غالبيةُ البلدان التي لديها أموالٌ للإنفاق والاستثمار في الخارج — وأبرزها بناةُ إمبراطوريات سابقة مثل الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وفرنسا — تقع في الغرب. لقد كانت قادرةً على الاستفادة — ماليًّا ومن ناحية القوة الاقتصادية — من التجارة مع مناطق سيادتها الغنية بالسلع. تَبِع تفكُّك تلك الإمبراطوريات زيادةٌ في الحاجة إلى النفط للنقل والصناعة وارتفاع سعر هذه السلعة الحيوية. أدَّى هذا إلى ظهور أباطرة النفط في الشرق الأوسط، بأموالهم المؤثِّرة إلى حدٍّ كبير. تميل البلدان الغنية بالنفط مثل المملكة العربية السعودية والنرويج إلى أن تكون غارقةً في الفائض النقدي — «صناديق الثروة السيادية» — وهي عادةً ما تجول بناظريها حول العالَم بحثًا عن مكانٍ لجني الثمار والتأثير.

وهناك الأموال التي نضعها جميعًا — نحن العمالَ الذين نتقدم في السن سريعًا — جانبًا من أجل تقاعدنا: صناديق التقاعد. يحتاج الصندوق إلى الازدياد، لكننا على الأرجح لا نخطِّط للاستفادة من هذه الأموال لعدة سنوات قادمة؛ لذلك قد يهتمُّ مديرو الصناديق بتمويلِ مشروعاتٍ طويلة الأجل، ربما تكون في النهاية مشروعاتٍ أكثرَ فائدة (وأمانًا)، بدلًا من مجرد البحث عن الربح السريع. يميل أكبرُ أرباب العمل في المناطق الأكثر ثراءً إلى امتلاك القدْرِ الأكبر من هذه الأموال. تتصدر القائمةَ صناديقُ الموظفين العامة في اليابان والولايات المتحدة. زوَّد مدرسون كنديون — أو بالأحرى: مدخراتهم التقاعدية —

حقولَ النفط البحرية في نيجيريا بكبلات إرساء عن طريق شركةٍ يمتلكونها؛ نظرًا إلى وفرة صناديق التقاعد وإلى طموحاتهم. إن ثروات نيجيريا مرتبطةٌ حرفيًّا بثرواتهم. ومع ذلك، فإن أعضاء صندوق التقاعد هذا غير مهتمين بالسيطرة؛ فالأهم بالنسبة إليهم هو العائد الجيد.

إذن، أين سينتهي المطاف بكل أموال الاستثمار الأجنبي المباشر هذه؟ لقد تضمَّنت الوجهات الأكثر شعبية للمستثمرين العالميين في عام ٢٠١٦ البلدانَ التي بها أكبرُ المتسوقين في العالم، وأولئك الذين يُشبِعون شهيَّتهم للإنفاق. احتلت الولايات المتحدة المركزَ الأول، في حين احتلَّت الصين المركزَ الثالث، فيما احتلَّت المملكة المتحدة المركزَ الذي بينهما. (لماذا المملكة المتحدة، ذلك البلد الصغير؟ كان هذا بسبب سلسلةٍ من عمليات الاستحواذ على الشركات الكبرى، ومنها إنشاءُ أكبرِ شركة منتجة للبيرة في العالم.) للتأكيد على مدى رغبة المستثمرين في استثمار دولاراتهم في مشروع لا شك في نجاحه، تقع الأسواق الغنية بالسلع الأساسية مثل هولندا والبرازيل وأستراليا أيضًا في المراكز العشرة الأولى. وعلى الرغم من كلِّ ما لديها من نفط، فإن نيجيريا لا تقع في أيٍّ من المراكز العُليا.

يتطلب تحويلُ كل دولار بعضَ التنازلات عن الربح والسلطة في المقابل. تؤدي التحرُّكات الدولية المتزايدة للأموال إلى تحولات في الملكية والسيطرة الاقتصادية. فيُعَد غزو الصين الاقتصادي لنيجيريا أكثرَ من مجرد جزءٍ من سعيها لاحتواء سوق إنشاءات السكك الحديدية العالمية. إنه جزءٌ أساسي من خطة إنشاء طريق الحرير الجديد في الصين، عن طريق إقامة البنى التحتية لتعزيز الروابط التجارية على كلا الجانبين. تأمُل الصين جنْيَ الثمار — المالية وغير المالية — في مجالاتٍ أكثرَ من السكك الحديدية.

وصفَ رئيس شركة بناء السكك الحديدية الصينية خطَّ السكك الحديدية النيجيري بأنه «مشروع مفيد للطرفين». وذكر أن هذا الخط سيُمكِّن الصينَ من تصدير معدَّات بقيمة ٤ مليارات دولار — من الصلب إلى القطارات — إلى نيجيريا. يوفِّر بناءُ خط السكة الحديدية عقودًا جاهزةً وعملًا للشركات الصينية. إنها خطوة تالية ضمن خطة الصين لإدخال تكنولوجيا ومهارة وقيمة أعلى إلى صناعاتها التحويلية. كل هذا جزءٌ من محاولتها تولِّي مشروعاتٍ مماثلة في جميع أنحاء العالم.

ولكن فيما يتعلَّق بالمصالح الصينية في نيجيريا، فإن جميع الطرق — أو، في هذه الحالة، السكك الحديدية — تؤدي إلى النفط والمواد الخام. وليس الصين وحدَها؛ فما

يقرُب من نصف الأموال المُستثْمَرة في أفريقيا من بلدانٍ أخرى تحتاج إلى السلع الأوليَّة، مثل الألماس والكوبالت، ومن المعلوم أن الكوبالت عنصرٌ أساسي يدخُل في صناعة الهواتف الذكية.

بالنسبة إلى البنك الصيني، فإن الاستثمار في نيجيريا يتعلَّق بالسلطة والنفوذ. ومع ذلك، لم تكن الصين بحاجة إلى التصدي لمنافسة الشركات المتعددة الجنسيات أو البنوك أو الحكومات الثرية الأخرى لإنجازِ مشاريع البنية التحتية النيجيرية التي استثمرت فيها دولاراتها.

يأتي معظم الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى نيجيريا من شركات النفط، منها العملاق الأنجلو هولندي «شل» وشركة «إكسون موبيل» الأمريكية. على الرغم من ثروة نيجيريا من الموارد الطبيعية والإمكانيات، لا يرغب العديد من المستثمرين الآخرين في دعم مشروعات الدولة. فبالنسبة إليهم، فإن المخاطر التي ينطوي عليها الأمر كبيرةٌ للغاية؛ فقد توصَّلوا إلى أنهم على الأرجح لن يتمكنوا من استعادة استثماراتهم الأوليَّة، فضلًا عن جنْي أي فوائد إضافية.

إذا كنت بلدًا غنيًّا أو شركة خاصة، فإن اختيارَ مكانٍ لاستثمار أموالك لا يختلف كثيرًا عن المواعدة عبْر الإنترنت. فثمَّة الكثير من الخيارات الموجودة. عندما يتعلَّق الأمر بالمواعدة، فأنت تُصنِّف في الأساس المرشحين بناءً على عددٍ من العوامل: المظهر، وروح الدُّعابة، والمعتقدات المُشْترَكة، وما إذا كان الشخص يتأكَّد من وضع غطاء أنبوب معجون الأسنان. وبعد ذلك تُرتب مدى أهمية كلٍّ من هذه السمات بالنسبة إليك. قد يبدو هذا أشبهَ بإجراء طبي دقيق، ولكن انتبه لهذه العوامل وقد تحظى بالشريك المناسب.

والأمر لا يختلف بالنسبة إلى المستثمرين المحتملين. فكلُّ ما يريدونه هم أيضًا هو علاقةٌ مُجزية ومتناغمة (على أملِ أن تكون علاقة دائمة) مع شريك جذَّاب ومتوافق مقابل دولارهم. لكن يتعيَّن عليهم موازنة العوامل قبل التخلُّص من الشركاء غير المناسبين والوصول إلى الشريك المناسب. فالمسألة هنا اختيار بين مخاطرة ومكافأة.

هل يبحثون عن علاقةٍ بعيدة المدى، لبناء قاعدةٍ بعيدة عن الوطن كما تفعل الصين، أو قاعدةٍ أقل خطورة بالقرب من الوطن؟ ما مدى جاذبية المشروع؟ هل هو رفيع المستوى؟ هل يَعِد بعائدٍ مادي كبير ويوفِّر أيضًا الأعمالَ والوظائف لمن في الوطن، كما تفعل السكك الحديدية الساحلية؟ هل هو محفوف بالمخاطر؟ ما هو المناخ السياسي؟ هل يمكن أن تأتِمن الحكومة على أموالك أم إنها ستغيِّر القواعد أو اللوائح بطريقةٍ

تضر باستثمارك؟ ما مدى سطوع الاحتمالات، في مقابل عدم اليقين؟ هل البلد عُرضة للاضطرابات؟ هذه ليست سوى عدد قليل من العوامل التي يتعيَّن على المستثمرين أخْذُها في الاعتبار.

بسطت المملكة المتحدة سيطرتَها على نيجيريا في القرن التاسع عشر نظرًا لأن نيجيريا بلدٌ غني بالموارد، وبسبب رغبة المملكة المتحدة نفسِها في احتكار أسواق نيجيريا لبيع المنتجات المُصَنَّعة، وكان هذا هو السببَ نفسَه الذي دفع بلدانًا أوروبية أخرى إلى احتلال بلدانٍ أفريقية. إنه أيضًا السببُ نفسه الذي يجعل من نيجيريا بلدًا جذَّابًا في نظرِ الصين الآن؛ وهذا باستثناء أن الزيت، الذي يُعَدُّ عاملَ الجذب الرئيسي، كان من نوعٍ مختلف في القرن التاسع عشر؛ إذ كان زيت النخيل. صُنِعَ الصابون وقتَها من زيت النخيل؛ ومن ثَم شُغِّلت الآلات في أوروبا للسادة الاستعماريين. لكنَّ الغرب فشِلوا — أثناء سعيهم لنقل أكبر عدد ممكن من المواد الخام مثل الكاكاو والزيت والبن خارج أفريقيا — في تطوير مجالاتٍ أخرى أو مشاركة المعرفة الصناعية. فقد بُنِيَت الطرق والسكك الحديدية حيث كانت تخدم احتياجات سادةَ الاقتصاد فقط. واحتكرت قطاعاتٌ وأيادٍ قليلة الثروةَ والسلطة. وعندما انهارت الإمبراطوريات المختلفة في منتصف القرن العشرين، أدَّى النزاع على السلطة إلى صراعٍ عرقي وإقليمي واسعِ المدى.

ونتيجةً لذلك، أصبحت نيجيريا معروفةً بعدم الاستقرار السياسي وإساءة استخدام السلطة والفساد والاضطرابات المدنية كما هي معروفة بحقولها النفطية. ومن المفارقات، أن هذا هو ما جعل الكثير من دول الغرب تحذف نيجيريا من قائمة الشركاء المحتملين، وجعل الصين على أُهبةِ الاستعداد. إن حجمها واحتياطاتها النفطية تجعل من نيجيريا المثالَ الأكثر تطرفًا، لكن الإرثَ الاستعماري نفسَه ينطبق على العديد من البلدان الأخرى في المنطقة؛ إذ يُنظر أحيانًا إلى المخاطرة، بدرجةٍ أقل، على أنها تفوق المكافأة. استبدل زيت النخيل بالكاكاو أو القهوة أو الشاي، ويمكن أن ترويَ غانا وكينيا قصصًا مماثلة. إن واقع وتصوُّر الاستقرار السياسي والمخاوف الأمنية يقلِّل من جاذبية الموارد الطبيعية.

كان النصف الثاني من القرن العشرين في نيجيريا مليئًا بالديكتاتوريات العسكرية. وعاد الحكم الديمقراطي عام ١٩٩٩ لكن ذلك لم يكن يعني نهايةَ حالة عدم الاستقرار والاضطرابات. كما أنه لم يُسكِت مزاعمَ الفساد واختلاس الأموال، حتى على أعلى المستويات الرسمية. كما كان الحال في الحِقبة الاستعمارية، فإن القوة والثروة المستمدَّتين من حقول النفط هي حكرٌ على عددٍ قليل من النُّخبة النيجيرية والشركات الأجنبية. وهي تشمل

«شل» و«إكسون موبيل» و«إيني» و«شيفرون» و«توتال»: عمالقة الوقود في الغرب: وعد الرئيس محمد بخاري، الذي انتُخب في عام ٢٠١٥، بالقضاء على الفساد والمضي قُدمًا في الإصلاحات الاقتصادية، ومع ذلك لا يزال الشك يراود الكثيرين.

يدَّعي البنك الدولي أن أربعة من كل خمسة دولارات يجنيها قِطاع الطاقة تذهب لصالح ١ في المائة فقط من سكان نيجيريا. وقد أثار الاستياء والفقر والسَّخط ليس فقط المسلَّحين في جنوب البلاد، بل أثار التوتُّر أيضًا بين الجماعات العِرقية. واندلعت الاضطرابات إلى أعمالِ عنف وهجمات على أنابيبِ ومنشآتِ النفط. دفع التهديد بالاختطاف شركاتِ النفط الأجنبيةَ إلى إنفاق مبالغَ طائلة على الأمن: يتم إسكان الموظفين في المعسكرات المُحَصَّنة، والمباني السكنية، وحتى المجمعات التي يموِّلها أصحابُ العمل. يمكن أن تضمَّ هذه المجتمعاتُ المسوَّرة كلَّ شيء من الفنادق إلى المدارس والمطاعم. وهي تكون في بعض الأحيان ضواحٍ بأكملها، منعزلة تمامًا عن الحياة المحلية ومليئة بأحدث التجهيزات وسيارات الدفع الرُّباعي ومكيفات الهواء وما إلى ذلك. إنه نمطُ حياةٍ بعيد كلَّ البعد ليس فقط عن التجربة النيجيرية النموذجية، بل أيضًا عن أنماط الحياة في وطن هؤلاء الموظفين. إنها أصداء الاستعمار، ولكن التركيز على الأمن أكثرُ من الرفاهية. ويجب دفْع أجورٍ أعلى لهؤلاء الموظَّفين — عِلاوة مخاطرة — حتى يقبلوا المخاطرَ التي تشكِّلها الحياة في نيجيريا على سلامتهم. فحتى الذهاب إلى المطار يحتاج إلى موكبٍ مُسَلَّح. فدائمًا ما يكون هؤلاء الموظفون مستهدفين.

لا تزال نيجيريا دولة غير متكافئة ومتباينة للغاية. فما يقرُب من نصف سكانها مسلمون، يعيش معظمهم في الشمال. ومن المرجَّح أن يوجَد غير المسلمين، ومعظمهم من المسيحيين، في المنطقة الجنوبية الغنية بالنفط. ومع ذلك، هذا لا يعني بالضرورة أن النيجيريين الذين يعيشون هناك يتمتَّعون بتلك المزايا. فقد تصاعدت التوترات العِرقية والدينية واستحالت إلى توترات سياسية مع انتقال السلطة بين المعسكرين.

وفي الشمال، تواجِه الحكومة تهديدًا متزايدًا من جماعة بوكو حرام المُتطرِّفة، التي احتلَّت عناوينَ الصحف الدولية بعد اختطافها أكثرَ من ٢٠٠ تلميذة من شيبوك في عام ٢٠١٤. وقد أثار سعي الجماعة الجهادية لإقامة الخلافة أزمةً إنسانية، مما أدَّى إلى نزوح ما يقرُب من مليوني شخص. وفي الوقت نفسه، تعطَّل إنتاج النفط بشدة في الجنوب بسبب هجمات المتمردين على خطوط الأنابيب. حتى مع إمداد الصين لنيجيريا بالمعدات العسكرية وتدريب قواتها المُسَلَّحة، فإن الحكومة النيجيرية تواجه تحدياتٍ هائلة.

إن النظام الضريبي المُعَقَّد وأسعار النفط المُتَقَلِّبة من شأنهما أن يجعلا من نيجيريا وسطًا مُرهِقًا ومكلِّفًا حتى لأكثر شركات الطاقة ثراءً. فمن الممكن أن تتحوَّل العلاقة الطويلة المدى بسرعة إلى علاقةٍ مُتَطَلِّبة. ومع ذلك، فإن الصين مستعدة لتَحَمُّل مشكلات نيجيريا إذا كان ذلك يعني فرْض نفوذها على مصدرٍ يمدُّها بالذهب الأسود بشكلٍ منتظم. فقد أصبحت الصين أكبرَ مُسْتهلِك للنفط في العالَم بسبب النهضة التي تشهدها الأمة وازدهار مصانعها. لذلك، يجب عليها ضمانُ حصولها على النفط الذي تحتاجه حتى تواصل مصانعها العمل. فمن المستحيل لدولة أن تكون قطبًا رئيسيًّا في التصنيع من دون أن يتسنَّى لها الحصول الفوري على النفط. عادةً ما يكون لدى المنافسين الكبار للصين — الولايات المتحدة، وحتى أجزاء من أوروبا — نفطُهم الخاص، أو على الأقل إمدادات جاهزة من الحلفاء القدامى. ويتعيَّن على الصين، إلى حدٍّ كبير، أن تجد حليفها الخاص؛ لذلك تغضُّ الطرف عن مشكلات نيجيريا. إنه أمرٌ يشبه بشكلٍ ما مواعدةَ شاب سيئ الخُلُق لأنه يمتلك سيارة فارهة.

ثمَّة سبب وراء وصول الصين بسهولة إلى مخازن النفط في نيجيريا. فقد كانت البنية التحتية النفطية في نيجيريا مُتعثِّرة. فمصافيها الأربع لا ترقى إلى المستوى المطلوب. يمكن لنيجيريا ضخُّ النفط الخام اللزِج من باطن الأرض لكنها لا تستطيع معالجته. ومن المفارقات أنه يتعيَّن عليها استيرادُ أكثر من ٨٠ في المائة من النفط المكرَّر الذي يحتاج إليه شعبها وشركاتها، بتكلفةٍ أعلى بكثير. يأتي هنا دَور الصين التي وعدت نيجيريا بمبلغ ٨٠ مليار دولار لإصلاح وبناء مصافي التكرير وخطوط الأنابيب ومنشآتٍ أخرى. بعد بعض التودد اللطيف، ليس من المستغرَب أن تتسابق الشركات الصينية إلى الحصول على حق استغلال احتياطيات النفط الأكثر ربحًا في نيجيريا. وهذا لا يعني فحسب أن الصين يمكنها بسهولة الحصولُ على نوع النفط الذي تحتاج إليه، بل يعني أيضًا إمكانيةَ الاستفادة من بيعه للآخرين. هذا النوع من الاستثمار يغري بدوره نيجيريا لمواصلة تطوير قِطاعها النفطي. إنها تسعى جاهدةً إلى ضخِّ المزيد من النفط، الذي تنتظر الصين شراءه. في عام ٢٠١٥، اشترت الصين مليون برميل من نيجيريا، وهو جزء صغير من إنتاجها. لكن الصين تقول إنها تريد المزيدَ، بل أكثر بكثير.

في المستقبل، يمكن لنيجيريا أن تتوقَّع الحصولَ على المزيد من الأموال من المصدر نفسِه. قال وزير الخارجية الصيني وانغ يي، عندما كشف النقابَ عن أحدث شريحة من الاستثمار: «بالمقارنة مع حجم بلدينا وسكانِهما وسوقهما، لا يزال تعاوننا ينطوي على

فرص كبيرة يتعيَّن استغلالها.» من المرجَّح أن تُستغَل احتياطيات الصين للحصول على المزيد من الدولارات.

ومع ذلك، يمكن لنيجيريا أن تجدَ معجبها يتوق للتغيير. فقد تراجع الطلب على النفط في الصين بسبب تباطؤ النمو. وقد دفعها ذلك إلى البحثِ عن بدائل، وهناك شائعات مُفادها أن الصين ربما تركِّز على أمريكا اللاتينية بعد ذلك. جاء الإعلان عن قيام الصين ببناء خطِّ سكةٍ حديديةٍ فائقِ السرعة في نيجيريا بعد أن رفضت المكسيك اتفاقًا مماثلًا. يتميَّز الاستثمار الأجنبي المباشر بالتقلُّب؛ قد يجد الدولار التالي نفسَه يلاحق نموذجًا جذابًا آخرَ في قارةٍ مختلفة تمامًا.

قد لا تكون نيجيريا من بين اللاعبين الرئيسيين على الصعيد العالمي لكنها ثاني أكبر نقطة جذب للأموال الأجنبية في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، بعد أنجولا. فهي تجتذب الكثيرَ من الدولارات ويظهر اسمها في العناوين الرئيسية بسبب نفطها، وهي تسعى بِجِد للحصول على هذا الاستثمار، كما يفعل العديد من جيرانها. تتسلل إثيوبيا أيضًا إلى صفوف البلدان التي تجذب الاستثمارَ الخارجي. قد لا يكون لديها نفط، ولكن لديها سلعٌ أوَّلية أخرى، وهي دولة ذات كثافة سكانية تجعلها مكانًا جذابًا، مع تدفُّق الأموال الواردة من قطاعاتٍ مثل الخدمات المالية والاتصالات والتكنولوجيا. ومع ذلك، ثمة فكرة شائعة: إن المشروعات تَعِد بالمال للبعض، لكنها لا تضمن خلْق فرص عمل جماعية. يتعيَّن على جميع البلدان النامية التغلُّب على بعضٍ من العقبات نفسِها التي تواجهها نيجيريا: طمأنة الأجانب ليس فقط بشأن الآفاق المستقبلية للنمو، ولكن أيضًا بشأن سهولة ممارسة الأعمال التجارية والاستقرار السياسي. تحاول إثيوبيا، على وجهِ الخصوص، جذْب الأموال لتمويل مشروع طموح، وهو بناء سد على النيل. هذا النوع من مشروعات البنية التحتية الكبرى ليس مجرد مصدر الرزق الرئيسي للمستثمرين الأجانب؛ لكنه الطريق إلى الازدهار بالنسبة إلى البلدان الأكثر فقرًا.

وقد أشاد وزير النقل بخط سكة حديد كالابار باعتباره «ممرًّا رئيسيًّا» لاستراتيجية نيجيريا. وذلك ليس على سبيل المبالغة. فلا فائدة من امتلاك القدرة على إنتاجِ ما يريد العالَم شراءه إذا كانت عملية تصنيعه أو استخراجه مُكلفة ومُعقدة، ولا يمكن للعملاء الحصول عليه بالسعر المناسب. وهذا يعني امتلاكَ البنية التحتية المناسبة، مثل المدارس والطاقة وأنظمة الاتصالات وخطوط النقل.

لطالما احتاج النقل في نيجيريا بشدة إلى عمليات التحسين. في بداية الألفية، كان لدى البلاد خطان رئيسيان فقط للسكك الحديدية، كلاهما يسير بسرعةٍ منخفضة ويعاني درجاتٍ مختلفة من الإهمال. تحمَّلت الطرق في نيجيريا العبء الأكبر من صناعة الشحن مما أدَّى إلى خسائرَ فادحة. وقد أدَّت حالة الازدحام والاضطراب إلى تباطؤ حركة المرور إلى حدٍّ كبير. ستسير القطارات على خط السكة الحديدية الجديد بسرعة ٨٠ ميلًا في الساعة، مما يقلل بمقدار النصف زمنَ الرحلة الحالية الذي يستغرق ١٢ ساعة بين كالابار ولاجوس. إلى جانب ربط المركزين التجاريين، ستنقل السكك الحديدية، حسب زعم الحكومة النيجيرية، ٥٠ مليون مسافر سنويًّا. ووفقًا للشركاء الصينيين، سيخلق تشييده ٢٠٠ ألف فرصة عمل. وهذا أمرٌ مُرحَّب به بشكلٍ كبير في بلدٍ لم يواكب معدَّل خلق فرص العمل فيه معدَّل النمو السكاني الهائل، لا سيما في المدن. أما بالنسبة إلى نيجيريا، فلكل دولار تحصُل عليه أهمية. قد يبدو الدولار مبلغًا تافهًا، ولكن في بلدٍ يعيش فيه ستة من كل ١٠ أشخاص على أقلَّ من دولار في اليوم، فإن لكل دولار أهمية.

لا يزال أمام البلاد شوطٌ طويل لتقطعه من أجل الاستفادة من إمكاناتها الاقتصادية. لقد سيطر النفط على الأحداث — وأرباح نيجيريا — مدةً طويلة جدًّا. ربما كانت الدولة ذات يوم مصدرًا رئيسيًّا للكاكاو وزيت النخيل، لكن التركيز على النفط يعني أن هذه الصناعات تُركت لتندثر. لا يزال يعمل اثنان من كل ثلاثة نيجيريين في الزراعة. قد تكون نيجيريا مُصدِّرًا رئيسيًّا للمواد الغذائية، ولكن مع القليل من الاهتمام بهذا القطاع، لم يكن هناك تقدُّم في الإنتاجية، وهي الكمية التي يمكن لكل عامل إنتاجُها في ساعة أو يوم. على الرغم من مواردها الطبيعية، يتعيَّن على نيجيريا استيرادُ المواد الغذائية لإطعام سكانها الذين تتزايد أعدادهم. يمكن أن تساعد خطوط السكك الحديدية المُحَسَّنة إلى حد كبير. ولكن حتى لو كان لديها المال — وهو ما تفتقر إليه — فهي لا تمتلك الخبرةَ لبناء سكك حديدية عالية السرعة.

إن المردود لنيجيريا من استثمار هذه الدولارات واضح. فقد يساعد أيضًا في حدوث تَحَسُّن طفيف في توزيع ثروة قطاع النفط. في الوقت الحاضر، يعيش ٦٠ في المائة من سكان نيجيريا البالغ عددهم ١٨٠ مليون نسمة في فقرٍ بأقلَّ من دولار واحد في اليوم. وقد تساعد الإجراءات التي تتخذها الصين في وصول المزيد من الأموال إليهم، وهذا يعود بالفائدة على كلا الطرفين: تهدُف الصين إلى استخدام نفوذها المتنامي في نيجيريا كي تُسهِم في توجيه هذه الأموال إلى شركات التصنيع التابعة لها.

ينتشر قماش أنقرة المُلوَّن التقليدي بطول سوق لاجوس الرئيسي. تُكلِّف الياردة منه نحو دولار. بالنسبة إلى المواد التي تُستخدم بشكل متكرر بكميات كبيرة لأزياء الزفاف أو الجنازات، فإن التكلفة المنخفضة تُعَد ميزة. ولكن التصميم هو ما يُحتمل أن يكون تقليديًّا. قد يكون النسيج نفسُه قد صُنع في الصين، وهو بديلٌ أقلُّ جودة للأقمشة المغزولة منزليًّا، ولكن بأسعار معقولة. وقد أدَّى إلى خسارة المنتجين المحليين لأعمالهم. وينطبق الأمر نفسُه على المنتجات الأخرى: على سبيل المثال، الآلات المُسْتَخدمة في المصانع؛ إذ تحل الصين بشكلٍ متزايد محلَّ الموردين الأوروبيين. وكما هي الحال في أمريكا، فإن الصين تبذل قصارى جهدها لتقويض المنتجين المحليين والمنافسين الدوليين، وهو ما يصب في صالح المتسوقين.

يَعِد الدولار الذي تمتلكه الصين بالوصول إلى سوق النفط والمستهلكين في نيجيريا والتأثير فيهما، وتوفير العمل لُصنعيها. لكن هل يستطيع شراء قلوب النيجيريين أيضًا؟ لتلبية احتياجاتها، تدرك الصين أنه يمكنك كسبُ قلوب الناس بسهولةٍ أكبرَ من خلال كونك لطيفًا؛ وأن كرم الضيافة والتودُّد اللطيف يتفوق على العداء. وتأمُل أن يمنح خط السكة الحديدية أمَّتها — ومنتجاتها — علاقاتٍ عامة جيدة مع النيجيريين العاديين. كانت الصين تتطلع إلى تكثيف «قوَّتها الناعمة» مع نيجيريا. هذا النوع من القوة هو السلاح الأمثل في السياسة الخارجية لأي دولة تريد التقدم على الساحة العالمية في القرن الحادي والعشرين.

حرصت الصين على إقامة علاقات دبلوماسية وسياسية مع الدولة الواقعة في غرب أفريقيا منذ عام ١٩٧١. وفي الوقت الذي تراجع فيه الغرب خلال الديكتاتوريات العسكرية لنيجيريا، عززت الصين علاقاتها معها. تشتهر الصين بسجلها المُتباين في مجال حقوق الإنسان، مما يمنحها ميزةً نسبية؛ إذ إنها لا تنزعج من سلوك الدول الأخرى. كما يفعل الأصدقاء الحميمون فقط، فقد قدَّمت الصين للحكومة النيجيرية المساعدةَ العسكرية أثناء التمرد في دلتا النيجر. وفي المقابل، قدَّمت نيجيريا دعمها الواضح الموثق لمحاولات الصين بالحقوق التي تطالب بها فيما يخص تايوان.

على نطاقٍ أصغر، ولكن لا يزال حيويًّا، أقامت البلدان روابطَ ثقافية وتعليمية، من مهرجانات الأفلام المتبادلة إلى التبادل الطلابي، بنجاح متفاوت. كانت العلاقة بين هيئة التلفزيون النيجيري وشركة التكنولوجيا الصينية «ستار تايمز» مثمرةً بقدرٍ أكبر، مما أدَّى إلى خدمة التلفزيون الرقمي المدفوع. فمقابل ما يزيد قليلًا عن دولار شهريًّا، يمكن للنيجيريين مشاهدة عشرات القنوات، ويرجع الفضل في ذلك إلى الصين.

وفي عام ٢٠١٤، وجد استطلاعٌ أجْرته هيئة الإذاعة البريطانية (بي بي سي) أن نيجيريا كانت البلد الأكثر ميلًا إلى الصين؛ فقد انصرفت عنها بلدانٌ أخرى بسبب سجلات حقوق الإنسان في الصين والتصورات عن أفعالها المتعطشة للسلطة، بل حتى التنمُّر. إن نيجيريا هي أكبرُ عميل خارجي لشركات الإنشاءات الصينية. وهذا توقيت مفيد لتلك الشركات؛ إذ ينخفض الطلب في الصين. يبدو أن العلاقة بين الصين ونيجيريا راسخة؛ إنه اتحاد مبني على المنفعة المالية المتبادلة والنفوذ المتزايد. إذا كانت هذه قصة خيالية تقليدية، فقد يكون هذا هو الوقت الذي يبدأ فيه الطرفان العيشَ في سعادة دائمة.

لكن كل الحكايات الخيالية لها جوانبها المظلمة، ولم يكن هذا الاتحاد بين البلدين بعيدًا كلَّ البعد عن السلاسة في الماضي فحسب، بل من المرجَّح أن يظل كذلك. هل هناك جانب سلبي لنيجيريا؟ إن ضخَّ السيولة التي تشتد الحاجة إليها في بِنيتها التحتية المتداعية أو غير الموجودة يعزِّز مستويات المعيشة، على الأقل بالنسبة إلى البعض. هل يهمُّ أن تكون الصين، وليست الحكومة النيجيرية، هي التي تنتِج النقد؟ نعم يهم. ففي المقابل، تتخلى نيجيريا عن بعض القوة والتأثير على مستقبلها.

يضع التركيز على النفط نيجيريا تحت ضغطٍ هائل لاستخراجه وتكريره بأي ثَمن. يحدث هذا على حساب تنمية قطاعاتها الزراعية أو التصنيعية المُهمَلة بالفعل. في عالَم مثالي، من شأن هذا النوع من الاستثمار أن يزود نيجيريا بالتكنولوجيا لتمكين قوةٍ عاملة أكثرَ دراية وإنتاجية. قد يحدُث ذلك، إذا جرى تقاسم الثروة بالتساوي بدلًا من مجرد احتكار الثروة من قِبَل مَن هم في القمة. ولكن عندما تبني الصين السكك الحديدية، يمكن النظر إلى استثمارها على أنه تسهيل لشركات التكنولوجيا الفائقة والعاملين فيها، وليس كفرصة لتنمية مهارات العمال المحليين.

مع اشتداد التوترات في شمال نيجيريا، يواجه الملايين احتمالَ المجاعة. لا تستطيع الدولة إطعامَ نفسها، والأموال الصينية لا تتيح مسارًا مستدامًا نحو الازدهار. يستمر الإرث الاستعماري. وفي الوقت نفسه، هناك المئات من الانسكابات النفطية في دلتا النيجر كل عام، مما يتسبَّب في كوارث بيئية.

قد تقول حكومتا البلدين إن علاقتهما هي علاقة مزدهرة قائمة على الاعتماد المتبادَل المفيد. ففي هذه العلاقة، تساعد قوة عظمى مزدهرة دولةً أخرى على تحقيق أهدافها من خلال سدِّ الفجوة المتعلقة بالأفكار. بينما يصف البعض الآخر هذه العلاقةَ بأنها قائمة على الاستغلال والإمبريالية الصينية. يقول لاميدو سانوسي، المحافظ السابق للبنك

المركزي النيجيري، إن هذه العلاقة تُذكِّرنا بالاستعمار القديم؛ فالصين تأخذ الموادَّ الخام من نيجيريا وتبيع لها بضائعَ مُصنَّعة، غير مكترثة بإثراء نيجيريا بالمهارات أو توفير الوظائف للنيجيريين. ويخالف وانج يي، وزيرُ الخارجية الصيني هذا الرأيَ بقوله: «لن نسلك على الإطلاق المسارَ القديم للمستعمرين الغربيين.»

على الرغم من انخفاضه إلى ٣٫١ مليارات دولار في عام ٢٠١٥، مع انخفاض أسعار النفط بشكل طفيف، فقد تجاوز الاستثمار الأجنبي المباشر المبلغَ الذي تحصُل عليه نيجيريا من المساعدات الخارجية. ومع ذلك، لن يتدفق الكثيرُ من دولاراتنا لتحسين مستويات المعيشة للجزء الأكبر من السكان. من المحتمل أن يكون تأثير الدولار في نيجيريا قضيةً شائكة.

لكن هل ينبغي لنيجيريا الاعتمادُ على الاستثمار الصيني لتحسين حياة النيجيريين؟ أليس هذا من اختصاص الحكومة النيجيرية؟ ربما، ولكن من إخفاقات الحوكمة وسوء الإدارة الاقتصادية إلى نقص الأموال بسبب انخفاض أسعار النفط، يتضح أن الحكومة النيجيرية قد فشِلت منذ مدة طويلة في تحقيق ذلك. هل ينبغي أن يكون للمساعدات دورٌ في سد هذه الفجوة؟

إن الرفاهة تتعلَّق بأمورٍ أكثرَ بكثير من متوسط مستوى الدخل في بلدٍ ما. وينطبق هذا أكثرَ ما ينطبق على نيجيريا، حيث يُقدَّر دخْل عدد قليل من الناس بمئات الملايين بينما يكسِب الغالبية بضع مئات من الدولارات فقط في السنة. بجمع كل هذه الدخول، وتقسيمها على عدد الأشخاص، سنحصُل على فكرة مضلِّلة عن مدى رفاهة المواطن النيجيري «العادي». لتقييم التنمية، أو الرفاهة، يتناول البنك الدولي عددًا من العوامل الأخرى أيضًا، بدءًا من متوسط العمر المتوقَّع إلى وفرة الماء النظيف ومحو الأمية. يمكن للنيجيريين المولودين اليوم أن يتوقعوا أن يعيشوا حتى سن ٥٣ عامًا. أقلُّ من أربعة من كل خمسة يتمُّون تعليمهم الابتدائي. وأكثر من ربع السكان — أكثر من ٤٠ مليون شخص — لا يمكنهم الحصولُ على مياه نظيفة. يمكن لبلدٍ غني بالموارد الطبيعية وعددٍ هائل من السكان في سن الشباب أن يحقق نتائجَ أفضلَ بكثير.

لم يُنشأ البنك الدولي من أجل تسجيل الإحصائيات فحسب، وإنما أيضًا من أجل تعزيز مستقبل أفضل لبلدان مثل نيجيريا. فهدف البنك الدولي الأساسي هو «القضاء على الفقر المدقع في غضون جيل وتعزيز الرخاء المشترك». إنها أهداف طموحة. ويعني ذلك بمصطلحاتٍ نقدية أنها تحتاج إلى الكثير من السيولة، على شكل قروض ومنح لدعم

المشروعات الطويلة الأجل بالإضافة إلى تقديم الدعم الطارئ. إن المنظمات غير الحكومية الدولية الأخرى التي تقوم بعملٍ مماثل تشمل الأمم المتحدة وصندوق النقد الدولي وبنك التنمية الأفريقي.

ثم هناك أموالٌ تأتي من خلال الجمعيات الخيرية الدولية — من أكبر الهيئات المتعددة الجنسيات، مثل «أوكسفام» والصليب الأحمر، إلى الهيئات الأصغر التي تدعَم المبادرات المحلية — والمبالغ التي تعهَّدت بها حكومات البلدان الغنية، ومنها المملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية. وقد زوَّدت كلُّ هذه المصادر معًا نيجيريا بقرابة ٢٫٥ مليار دولار في عام ٢٠١٥.

عندما يُطلب من أحدهم تذكُّر المساعدات الموجَّهة إلى أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، فإن الذين تسمح أعمارهم بتَذَكُّر ثمانينيات القرن الماضي سيسترجعون على الفور الصورَ المروِّعة لإثيوبيا التي دمَّرتها المجاعة والتي أدَّت إلى سلسلة عالمية من الأغاني والحفلات الموسيقية تحت شعار «لايف آيد». وتؤكد إقامة حفل موسيقي آخرَ لزيادة الفائدة للاحتفال بالذكرى السنوية العشرين لـ «لايف آيد» تحت شعار «اجعل الفقر من أمور الماضي» على حقيقة أن العديد من المشكلات الإنسانية ظلَّت دون حلٍّ في عام ٢٠٠٥. في نيجيريا، استمرت الحاجة إلى المساعدات الإنسانية في القرن الحادي والعشرين. وفي مطلع عام ٢٠١٧، كانت الأمم المتحدة بحاجة إلى توفير الغذاء لما يقرُب من ٣ ملايين شخص في شمال شرق البلاد، حيث تسبَّب الإهمالُ والجفاف والفقر المزمن وبوكو حرام في ظهور خطر المجاعة. سلَّط الوضع الضوءَ على الحاجة إلى تزويد المجتمعات الزراعية بالبذور والأدوات والمساعدة على استبدال الموارد المدمَّرة في الوقت المناسب لموسم الزراعة، للحيلولة دون التلف المستمر للمحاصيل والجوع الدائم.

خُصِّصت معظم المساعدات التي تصل إلى شواطئ نيجيريا لمشروعات البنية التحتية الطويلة الأجل، مما يعزِّز المناطقَ الأقل عصرية أو المربِحة التي لا تصل إليها الاستثمارات الأجنبية. من خلال سدِّ الثغرات، تكمُن الفكرة في تمكين نيجيريا من جمع الأدوات التي تحتاج إليها للاستفادة المثلى من إمكاناتها في الاقتصاد العالمي.

ما حجمُ الفارق الذي أحدثته المساعدات المقدمة لنيجيريا؟ على الرغم من ثروتها النفطية، لا تزال البلاد تعاني فيما يتعلَّق بمستويات تحسين رفاهية سكانها وازدهارهم. ومع ذلك، كانت هناك بعض الانتصارات، منها وقف انتشار فيروس نقص المناعة البشرية. موَّل البنك الدولي جزئيًّا نظامَ النقل العام الذي تشتد الحاجة إليه في لاجوس التي يتجاوز

عدد سكانها ٢٠ مليون نسمة، وهذا الرقم في ازدياد، وهي أكبر مدينة في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى. في حين أن المشروع أثبت أنه مفيدٌ بشكل كبير حتى للقطاعات الأشد فقرًا من السكان، فقد اعتبره البنك الدولي «مُرضيًا إلى حدٍّ ما» فقط، لأسباب من أهمها أن التكلفة قد زادت بأكثرَ من الضِّعْف بحلول الوقت الذي اكتمل فيه المشروع.

يُسارع النقاد إلى الإشارة إلى إمكانية إساءة استخدام أموال المساعدات بسهولة على أرض الواقع. بادئ ذي بدء، أحيانًا ما يجري التخطيط لهذه المشروعات من دون عناية. فقد تبرَّعت المملكة المتحدة بما يزيد على ١٠٠ مليون دولار للمساعدة في خصخصة منظومة الطاقة في نيجيريا؛ وشملت النتائج ارتفاعَ الأسعار وفقدان الوظائف وانقطاع التيار الكهربائي. وقد تُقدَّم المساعدات أو القروض أيضًا بشروط: أوامر لإصلاح الاقتصاد بطرقٍ قد لا تبدو في مصلحة الشعب. غالبًا ما تكون هذه المشروطية هي الطريقة التي تتَّبعها هيئات مثل صندوق النقد الدولي، وقد تعرَّضت للانتقاد باعتبارها طريقةً حسنة النية وفي الوقت نفسه مضلِّلة وتتَّبع نهجَ «آلية واحدة تناسب الجميع» يمكن أن يكون ضارًّا في حد ذاته.

واتهم آخرون الجهات المانحة للمساعدات بأنها تعطي البلدانَ الفقيرة من دون مقابل، مما يخلق ثقافة التبعية. ويقول هؤلاء إن عرْض المال السهل يعني أن الحكومة ليس لديها الحافز لإجراء ما يلزم من إصلاحات، وتوجيه دخلها من الصادرات بكفاءة، والتأكد من أن الاقتصاد مهيأ لتوفير احتياجات الشعب.

مقابل قصة نجاح، ثمة قصة أخرى تدُل على أن المساعدة لا تعوِّض النقص الذي يخلِّفه الاستثمار. كلُّ ما هنالك أنها تؤكِّد عدمَ وجود مخطَّط للبلدان الفقيرة من أجل التغلب على الفقر ورفع مستويات المعيشة لتصبح مثل جيرانها الأغنى. في الواقع، قد تواجه البلدان التي «تنعم» أكثر من غيرها بالموارد مثل النفط صعوبةً أكبرَ مع وفرة هذه الموارد، كما سنرى لاحقًا مع العراق وروسيا.

لماذا تستثمر الصين، أو أي بلد آخر، في نيجيريا بالدولار؟ لماذا، في صفقة بين الصين ونيجيريا، نشير إلى عملة تنتمي إلى بلدٍ على الجانب الآخر من الكوكب؟ لماذا لم يُستخدم الرنمينبي، العملة الصينية، أو النيرة، العملة النيجيرية؟ إن الدولار، بكل بساطة، هو اللغة المالية العالمية المشتركة، العملة القياسية لتعاملات التجارة والاستثمار. فمن السهل فهْم قيمته؛ وهو سهلُ الاستخدام ويمكن الوثوق به. إنه الجار المُخْلِص الذي يتوسَّط في علاقة غير مستقرة بين شريكين، على الرغم من روعتها في نواحٍ كثيرة.

تدفع نيجيريا ثَمن الغالبية العظمى من وارداتها — من الغذاء إلى المنسوجات — بالدولار. وهي ليست البلد الوحيد الذي يفعل ذلك: فكلُّ بلد تقريبًا يجد أن قيمة تجارته بالدولار تتجاوز حجم تجارته مع أمريكا. ويرجع ذلك جزئيًّا إلى أن السلع مُسَعَّرة بالدولار. لكنَّ دولارًا واحدًا من كل خمسة تنفقها نيجيريا على واردات السلع يذهب إلى الصين، مما يجعلها أكبرَ شريك تجاري للبلد الواقع في غرب أفريقيا، حتى قبل أخذ الاستثمار الصيني في السكك الحديدية وخطوط الأنابيب في الاعتبار. قد يُدفع ثمن النفط بالدولار، ولكن ليس من الضروري أن ينطبِق ذلك على جميع السلع. أليس من المعقول أكثر استبعاد الدولار والتعامل بالعملات المحلية؟

ثمة تحركاتٌ اتُّخذت في هذا المسار في عام ٢٠١٥. وذلك عندما اتفقت البنوك المركزية في كلا البلدين على إتاحة الأموال بكلٍّ من عملتيهما لدفع ثَمن الواردات من البلد الآخر. ويُعرف ذلك باسم مقايضة العملات، وهو نوع الصفقة التي تعقدها الصين بشكلٍ متكرر في السنوات الأخيرة؛ إذ إنها تحاول تأكيدَ قوة عملتها الخاصة. أو، كما تدَّعي الصين، تسهيل التجارة وتحقيق الاستقرار في الأسواق.

إذن، لم يَعُد للدولار دورٌ الآن؟ ليس بهذه السرعة. فهذه خطوة مهمة، ولكنها صغيرة، فلا يزال يُدفع ثَمنُ معظم السلع التي تصل إلى نيجيريا من بائعين دوليين بالدولار. وفي الوقت نفسِه، ومع كل هذه الاستثمارات والمساعدات، تبقى بضعة مليارات من الدولارات تتدفَّق إلى نيجيريا كل عام. يحب البنك المركزي النيجيري أن يحكِم قبضته على الدولار، كما تفعل الصين؛ لأنه في نيجيريا، سواء أشاءت الحكومة ذلك أم أبت، فإن الدولار هو الملك.

مع تدفُّق النفط الباهظ الثمن من نيجيريا منذ سنوات، تدفَّقت كمياتٌ وفيرة من الدولارات. إذا أراد الناس النفطَ النيجيري، فإنهم بحاجة إلى عملة نيجيريا لشرائه. أدَّى هذا إلى إبقاء سعر النيرة — سعر الصرف مقابل الدولار — مرتفعًا. ولكن بعد ذلك انخفض سعر النفط، وبحلول أوائل عام ٢٠١٦، انخفض إلى أدنى مستوًى له منذ ١١ عامًا. والنفط الأرخص يعني دولاراتٍ أقلَّ وطلبًا أقلَّ على النيرة، مما يعني انخفاضًا في سعر الصرف. ستكون قيمة النيرة أقل، وإذا أراد النيجيريون شراء دولارات، فستكلفهم الكثير.

الشيء الواضح — والأسهل — الذي يتعيَّن على الحكومة فِعله هو ترْك قيمة العملة تنخفض. كان هذا ما تفعله البلدان الأخرى المُنْتِجة للنفط. اضطرت الحكومة إلى ترك قيمة العملة تنخفض إلى حدٍّ ما: فقدت النيرة أكثرَ من ٢٥ في المائة من قيمتها في الأشهر

الستة حتى فبراير ٢٠١٥، وفي ذلك الوقت كانت قيمة الدولار الواحد تساوي ١٩٨ نيرة، مقارنةً بنحو ١٦٠ نيرة في السابق. لكن المثير للجدل هو أن الحكومة النيجيرية قاومت انخفاض قيمة العملة أكثر من ذلك. كان منطقها هو أن النيرة الأضعف تعني دولةً أضعف. وقالت إن سعر الصرف المنخفض يرفع سعر الواردات (وهذا صحيح)، مما يزيد من تكلفة المعيشة، خاصةً في نيجيريا، التي تعتمد بشدة على السلع المستوردة من الخارج.

وبدلًا من ذلك، قرَّرت الحكومة أن الوقت قد حان لإقناع النيجيريين بشراء السلع النيجيرية، وزيادة الإنتاج في المجالات التي قلَّ فيها. إنها فلسفة تتكرَّر في جميع أنحاء العالم، وهو ردُّ فعل عنيف متزايد ضد تأثير العولمة؛ إذ تُدافع البلدان عن مصالحها الخاصة. لكن نيجيريا اتخذت نهجًا غير عادي إلى حدٍّ ما. فقد أعدَّ البنك المركزي قائمة تضم ٤١ سلعة — من الأرز إلى الطائرات الخاصة — لن تستوردها نيجيريا بالدولار بعد الآن.

وفي الصين، ظل البنك المركزي مُحكِمًا قبضته على الدولار الأمريكي لأنه أراد التحكم في سعر صرفه، لمنع قيمته من الارتفاع بسرعة كبيرة. لكن نظيرتها النيجيرية فعلت ذلك ببساطة لحماية احتياطاتها من الدولار الذي يتضاءل تضاؤلًا متسارعًا عندما شهدت دخول دولاراتٍ أقلَّ إلى البلاد. إن الدولار هو العملة التي تحتاج إليها نيجيريا لإنجاز الجزء الأساسي من نشاطاتها التجارية عالميًّا. كان نقص الدولارات في الواقع يحمل نيجيريا على الاستجابة.

ولكن، كما كان ممكنًا للصين أن تُحَذِّر نيجيريا، فإن إحكام الدولة قبضتها على الدولارات يمكن أن يأتيَ بنتائجَ عكسية: فهو يخفِّض قيمةَ عملة هذه الدولة. وقد أدَّى قرار الحكومة هذا إلى تفاقم مشكلة النيرة.

في نيجيريا، يتعامل أولئك الذين تعتمد سبل معيشتهم على الشراء من الخارج مع فواتير مُسَعَّرة بالدولار. لذلك كانوا عازمين على الحصول على دولارات من أجل عمليات الشراء هذه. فظهرت السوق السوداء. ولجئوا إلى الأسواق الخفية وما يماثلها عبْر الإنترنت. ومع نقص المعروض من الدولارات، أصبح الحصول عليها يُكلِّف نيراتٍ أكثر وأكثر، نحو ٤٠٠ نيرة في عام ٢٠١٦، وهو بعيد كلَّ البُعد عن «سعر الصرف الرسمي» الذي وضعه البنك المركزي، الذي يقترب من ٣٠٠.

في الوقت نفسه، أدَّت القيود المفروضة على الواردات إلى نقص المواد الخام للمصانع، ووجود أرفف خالية بالمتاجر. فارتفعت الأسعار، مع توجيه اللوم إلى «مشكلة الدولار». أوقفت بعض شركات الطيران، مثل «يونايتد» الأمريكية و«إيبريا» الإسبانية، الرحلات

الجوية إلى نيجيريا؛ إذ لم يتمكنوا من تحويل الأموال التي كانوا يكسبونها من مبيعات التذاكر في البلاد إلى دولارات.

كانت الحكومة النيجيرية تقبض على دولاراتها بقوة. ولم يكن ذلك مجردَ استنزاف لموارد النيجيريين؛ فقد كان أيضًا يؤثِّر سلبًا على المصداقية الاقتصادية للحكومة، فأدى إلى زيادة عمليات التهريب والفساد. وقد أدَّى هذا إلى إحجام المستثمرين الأجانب الذين كانوا قد تراجعوا بالفعل بسبب انخفاض أسعار النفط. وكانت محاولة السيطرة على العملاق الأخضر تكلِّف البلد الكثير، ومن ثَم، تُبقي الدولارات بعيدة.

ساعد الاتفاق مع الصينيين على السماح باستبدال الرينمينبي بالنيرة في التخفيف من حدة الأزمة، بشكلٍ طفيف. لكن الفوضى تصاعدت، وفي يونيو ٢٠١٦، كان من المفترض أن الحكومة قد أوقفت القيود. انخفض سعر الصرف على الفور انخفاضًا حادًّا ليقترب من سعر السوق السوداء، مما عكس على نحوٍ أفضلَ الطلبَ على المعروض الشحيح من الدولارات. ومن المفارقات أن الإصرار على تعزيز قيمة النيرة جعل من المرجَّح أن يكون الدولار هو العملة الموثوق فيها لنيجيريا مدةً أطول. فقوَّته باقية.

بالإضافة إلى ذلك، فإن أزمة العملة نفسها لم تُقنع النيجيريين بشراء السلع النيجيرية. يمكن وصف أرز الجولوف بأنه الطبق الوطني لنيجيريا (على الرغم من أن البعض يزعم أن منشأه كان في السنغال)؛ فلا يكتمل أيُّ حفلٍ من دونه. يتكون هذا الطبق من صلصة الطماطم والفلفل والبصل وبالطبع الأرز. هذه هي شعبية الأرز، حيث يُستبدَل بأكياسه هدايا عيد الميلاد. في أي سوق، من المحتمل ألَّا يكون معظم الأرز المعروض للبيع نيجيريًّا. فنحو نصف الكمية البالغة ٥ ملايين طن التي تُستهلَك في نيجيريا تأتي من الخارج. هذا على الرغم من مضاعفة سعر الحقيبة المستوردة، بسبب الرسوم الجمركية بنسبة ٦٠ في المائة وتأثير أزمة النيرة.

واجهت صناعة الأرز في نيجيريا صعوباتٍ لتلبية احتياجات البلاد. فهي محاطة بالعقبات، مثل نقص البنية التحتية، من الطرق إلى المستودعات وأنظمة التوزيع. غالبًا ما تكون المزارع صغيرة نسبيًّا، ويفتقر المزارعون إلى الحصول على القروض الرخيصة اللازمة للتوسُّع وشراء الآلات وزيادة غلة المحاصيل، الأمر الذي أدَّى بدوره إلى عرقلة الإنتاج. جعل الرئيس بوهاري إنتاجَ الأرز أولوية، وادَّعى أنه بحلول نهاية عام ٢٠١٧، ستكون البلاد مكتفية ذاتيًّا. لقد كان هذا هدفًا طموحًا للغاية.

في الوقت الحالي، إذن، من المحتمل أن يكون كيس الأرز هذا قد أتى من الهند أو تايلاند. سيدفع العملاء في نيجيريا بالنيرة، لكن بائع التجزئة الذي يشترون منه الأرز سيكون قد اشتراه بالجملة من مُوَرِّد أجنبي ودفع ثمنه بالدولار.

على أي حال، لم تستطِع حتى أزمة العملة إقناع النيجيريين بشراء الأرز النيجيري. فقد كان يُنظَر إلى الأرز الأجنبي إلى حد كبير على أنه أفضل جودة، بل وأنه صحي أكثر من المحاصيل المحلية. إن النيجيريين الميسوري الحال على استعداد لدفع ثَمن الأرز المستورد، حتى لو ارتفعت التكلفة. بينما ركَّزت لورين ميلر أثناء تجولها في «وول مارت» على الأسعار، يرى أحد العملاء النيجيريين عمليةَ الشراء هذه دليلًا على المكانة.

لا يزال الأرز المستورد جزءًا من الحياة اليومية في لاجوس. يستطيع المستوردون إقناعَ البنك المركزي بالتخلي عن القليل من دولاراته لإنفاقها على مكوِّنات الطبق الوطني لنيجيريا. فيُرسل البنك المركزي النيجيري هذا الدولار إلى وسيطٍ يمثِّل مزارعي الأرز على بُعد آلاف الأميال. إذن الرغبة في أرز الجولوف الجيد تعني أن الدولار يتجه شرقًا من جديد، هذه المرة إلى الهند.

الفصل الرابع

# إضفاء نكهة على خلطة النجاح

## من نيجيريا إلى الهند

في الهند، يُنْفَق دولارنا على أحد الأعشاب، وهو عشبٌ يحافظ على بقاءِ عددٍ أكبر من البشَر مدةً أطول من أي محصول آخرَ: هذا العشب يُدعى أوريزا ساتيفا. ويُقصَد به الأرز. يُعتقد أن زراعة الأرز نشأت في الصين القديمة، ومنذ ذلك الحين انتقلت إلى أماكنَ أخرى. واليوم، فإن الهند هي مصدرُ طبق واحد من كل خمسة أطباق أرز تُتناوَل حول العالم.

مع وجود ٧٫٦ مليارات فمٍ على هذا الكوكب، هذه كمية كبيرة من الأرز. لا يعتبر مجال الزراعة من المجالات الحديثة، ولكنه ضروري لبقاء الإنسان. صحيحٌ أن مساحة الأراضي الصالحة لزراعة المحاصيل أو لرعي الماشية هي بالطبع ثابتة، لكن عدد السكان ليس كذلك بالتأكيد؛ ومن المتوقَّع خلال هذا القرن أن يتضاعف عدد السكان ثلاث مرات. حتى عند زيادة كفاءة مجال الزراعة، فإن تَضَاعُف عدد السكان سيظل يُشكِّل تحديًا كبيرًا.

في الحقيقة، يعاني واحدٌ تقريبًا من كل ثمانية من سكان العالم نقصَ التغذية. هل هذا لأننا غير قادرين على إنتاجِ ما يكفي من الغذاء، أم إننا لا نستطيع إيصاله إلى الأماكن المناسبة، بما يتوافق مع العرْض والطلب؟ نحن جميعًا بحاجة لتناول الطعام؛ ولكن، هل نحن قادرون على تحمُّل تكلفته فتلك قضية أخرى. فأصحاب الوزن الزائد هم أيضًا الأغنى على هذا الكوكب — الأمريكيون والأوروبيون — أما مَن يأكلون كمياتٍ قليلة من الطعام فهم الموجودون في أكثرِ المناطق فقرًا في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى. تنفق

لورين ميلر في تكساس نحو ٢٠ في المائة من دخْلها على الطعام؛ وينفق النيجيريون ٥٦ في المائة من دخلهم.

وتختلف نوعية الأكل أيضًا. فكلما كنت أكثرَ فقرًا، زادت احتمالية اعتمادك اعتمادًا أساسيًّا على النشويات مثل الأرز، بينما سمحت زيادةُ الثروات للصينيين، على سبيل المثال، باستهلاك اللحوم ومنتجات الألبان والخضراوات في كثير من الأحيان. قد يكون وصول مطاعم «ماكدونالدز» دليلًا على أن إحدى الدول النامية قد «نجحت اقتصاديًّا» على الرغم من أنه يُنظر بحذرٍ إلى الأقواس الذهبية في أمريكا — التي أصابت التُّخمةُ سكَّانَها — على أنها نذيرٌ للسُّمنة. وعلى الصعيد العالمي، فإنَّ تزايُد عدد السكان — زيادة غير متناسبة في البلدان الأكثر فقرًا في آسيا وأفريقيا — مع ارتفاع الدخل، يعني أن الأسعار آخذةٌ في الارتفاع أيضًا. تقدِّر منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية أن إمداداتنا الغذائية يجب أن ترتفع بنسبة ٧٠ في المائة بحلول عام ٢٠٥٠. وقد يكون هناك نقصٌ أكبرُ في المستقبل. قد يعني الغذاء — والقدرة على زراعته أو تحمُّل تكاليفه — القوة.

عادةً ما يُزرَع الأرز عن طريق غمر الحقول في الوقت نفسِه أو بعد وقت قصير من زراعة الشتلات الصغيرة. وللمحصول النهائي أشكالٌ عديدة: قصير، لزج، طويل الحبة. ولعل أشهر ما يُستورَد من الهند هو الأرز البسمتي — «عبق» باللغة الهندية. ولكن، كما يعلم أيُّ طاهٍ ماهر من غرب أفريقيا، من أجل طهي طبق الجولوف التقليدي، نحتاج إلى أرز طويل الحبة مسلوق، وليس الأرز البسمتي. والأرز طويل الحبة هو ما يشكِّل الجزء الأكبر من أكثر من مليون طن من الأوريزا ساتيفا التي الذي يُشحَن من الهند إلى نيجيريا.

تشترك الهند ونيجيريا في الكثير من الأمور: الماضي الاستعماري؛ والتركيبة السكانية الشديدة التنوُّع من الناحية العِرقية والدينية — غالبية السكان من الشباب؛ وبطبيعة الحال الحُب المشترك للأرز. وهذا أحدُ الأسباب التي جعلت البلدين شريكين تجاريين رئيسيين. وبالإضافة إلى الأرز، فإن المنتجات الهندية الصُّنع، من الدرَّاجات النارية — التي تُستخدَم على نطاقٍ واسعٍ سياراتِ أجرة في لاجوس — إلى الأدوية، تُرسَل إلى نيجيريا. وثلث الأدوية في نيجيريا مصدرها الهند. وأما بالنسبة إلى الواردات النيجيرية إلى الهند، وربما هي الأهم، فالهند هي الزَّبون الأكبر لنفط نيجيريا. فليس من المُستغرَب أن تسعى البلدان إلى رعاية هذه العلاقة التجارية الثنائية. من الزيارات الرسمية إلى المعارض التجارية والمناقشات حول تبادُل المهارات والاستثمار في البنية التحتية، يبذل كلا الجانبين جهودًا مضنية لبناء علاقة تحقِّق الرخاء.

إن البلدين يستخدمان التركةَ الموروثة من الغرب بطرقٍ جديدة. وعلى الرغم من أن هذا الدولار يمر عبْر أيدي الوسطاء، فإنه جزءٌ مهم من العلاقة الوثيقة بين البلدين.

يتَّبع الدولار مسارًا مألوفًا. إذ يشتري تجار الجملة في نيجيريا الأرزَ من التجار في جميع أنحاء العالم — الذين يشترون جميع أنواع المواد الغذائية الخام ويبيعونها وينقلونها، من الدهون إلى القمح. هذه الشركات ليست أسماءً مألوفة لكنها تُملي وجَباتنا الغذائية. يُطلِق على أكبر هذه الشركات شركات «إيه بي سي دي» وهي الأحرف الأولى من: «إيه دي إم» و«بانج» و«كارجيل» و«لويس دريفوس». ولدى هذه الشركات شبكاتٌ متطورة من مرافق التخزين والنقل، ونطاق عملها يشمل الأنشطةَ من الزراعة إلى معالجة الأغذية.

وهذا يمثِّل ثلثَ الغذاء الذي يعبُر الحدودَ حول العالم، ونحو ٧٥ في المائة من تجارة الحبوب. هذا يعني أنه من المحتمل أن تجِد منتجات «إيه بي سي دي» في الصحن الخاص بك في وقتٍ ما خلال اليوم. وعلى الرغم من ذلك، فلا يمكنك الشراء من هذه الشركات؛ فهي تبيع للحكومات، ومصانع معالجة الأغذية والمنتجين المتعددي الجنسيات مثل «يونيليفر». ثمة تركيزٌ هائل للقوة الاقتصادية في أيدي القلة. وقد زعمت المؤسسات الخيرية مثل «أوكسفام» أن هذه القوة تُستخدم لاستغلال أولئك الموجودين في أسفل سلسلة معالجة الأغذية — أي المزارعين والعمال — مع إبقاء الأسعار مرتفعة. قد تجادِل شركات «إيه بي سي دي» بأنها في طليعة السعي وراء أشكال أكثر إنتاجية واستدامة من الزراعة، وتأمين إمداداتنا الغذائية في المستقبل.

يعني التواجد متعدد الجنسيات لهذه الشركات استخدامَ الدولار في التجارة، عملة أسواق السلع، وليس النيرة ولا حتى الروبية الهندية. يُسلِّم التجار النقود، بعد أخذ حصتهم، إلى تجار الجملة الهنود. ويقوم هؤلاء التجار بدورهم بتحويل هذه النقود إلى الروبية، ومن ثَم يعطونها للمزارعين مثل أرجون كومار من ولاية كارناتاكا في جنوب الهند. في عام ٢٠١٦، اشتُري ما يزيد قليلًا عن كيلوجرام من الأرز بدولار، لكن أرجون لن يحمل هذا الدولار أبدًا. في الواقع، لن يحصل على ما يُقارب قيمته بالروبية.

عندما نسمع عن الاقتصادات النامية، والتجارة العادلة، وأخلاقيات التجارة، فإن الكثير من النقاش يدور حول إعداد هذه الاقتصادات لتكون قائمةً بذاتها. الفكرة هي تقليل الاعتماد على المساعدات، والحد من الفقر، وإيجاد سبل تُمكِّن الأفرادَ من إعالة أنفسهم داخل الاقتصاد العالمي؛ لأن وضعهم ليس بأفضل من وضعنا.

تُعَد الهند مثالًا رائعًا على مدى تعقيد مسار التنمية. وهي أيضًا عملاق نائم، وقوة مستقبلية سنسمع عنها جميعًا — في الغرب وفي الصين — الكثير.

أولًا وقبل كل شيء، مهما كان البلد يتطور ويحاول إثراء نفسه، فإنه يحتاج إلى ضمان إطعام شعبه. كل شيء يبدأ بالزراعة. إن زراعة الطعام تبدو أمرًا بسيطًا: ازرع البذور، واسقِها، وانتظر، واحصُد ما زرعت. يُشار إلى الزراعة على أنها الصناعة الأوليَّة، ولكن هذا مصطلح بسيط بشكل مُضَلِّل لعملية معقَّدة.

أرجون هو واحد من ملايين المزارعين الذين يطعمون العالَم. على نطاق ضيق، يتعيَّن عليه وعلى عائلته مواجهةُ التحديات اليومية للزراعة، لزرع محصوله وحصاده. وعلى المستوى الوطني، تجلِب الزراعة تحدياتٍ للدولة لزراعةِ ما يكفي لإطعام شعبها. وهذا ما يُعرَف بالأمن الغذائي.

يبيع أرجون أرزه لتصديره، ولكن الهنود أيضًا بحاجة إلى الغذاء. لقد صار تقليل «الأميال الغذائية» والتوريد محليًّا أمرًا شائعًا في المناطق الحضرية في الغرب، لكنَّ هناك سببًا أكثر أهمية وراء تحقيق الاكتفاء الذاتي: فهو يعني أن البلدان تتجنَّب خطر حدوث اضطراب خارجي يؤثِّر على إمداداتها الغذائية. فالسكان الذين يحصلون على تغذية جيدة هم أشخاص منتجون.

تأخذ معظم البلدان الأمنَ الغذائي على محمل الجِد؛ فقد أصبح الأمن الغذائي مألوفًا للغاية في الهند خلال ستينيات القرن العشرين. فبينما كان العالَم يراقب، كان المزارعون الهنود يشهدون لحظةَ التحوُّل الخاصة بهم: لقد جلبت الثورة الخضراء أنواعًا عالية الغلة من المحاصيل، وأساليب زراعة جديدة، بالإضافة إلى استخدام التكنولوجيا. ومثل نظرائهم الأمريكيين، فقد كان المزارعون الهنود يركِّزون على زيادة الإنتاج، لكن التركيز كان على إطعام شعبهم، بدلًا من التصدير للخارج. حتى إنهم توقَّفوا عن تصدير الأرز في ظل النقص العالمي، وكانت هناك سياسة وطنية لدعم الغذاء. ومع ذلك، فإن جاذبية الدولار قوية بالطبع، ويُصدِّر العديد من المزارعين الهنود بالفعل منتجاتهم الزراعية، مما يجلِب دخلًا لا يُستهان به بالعملة الصعبة.

في ظاهر الأمر، تبدو الهند في وضعٍ جيد. فلديها أكبر مساحة مزروعة بالقمح والأرز في العالم، وحقول الأرز مشهد مألوف في جميع أنحاء البلاد. وهي أيضًا أكبرُ منتج للحليب والبقول والتوابل.

إذن، هل افتراض أن سكان بلد ينتج هذا الكم من الغذاء يعيشون في رغد من العيش ويتغذون بشكل جيد يُعد افتراضًا معقولًا؟ أخبِر أيَّ هندي أنه يبدو «ميسور الحال»،

وسيستدل من هذا أنه مُمتلِئ الجسم قليلًا … وهذا لا يُعد تحقيرًا. فبلا شك الآلهةُ الهندوسية غالبًا ما تكون مُمتلِئة الجسم، وهذه علامة على اهتمام الهنود بتناول الكثير من الطعام. فهل هذه إذن أرضٌ تفيض لبنًا وعسلًا، ولديها كميات فائضة من الطعام؟ للأسف، كما سنرى، هي أبعدُ ما تكون عن ذلك.

قد يكون حصاد أرجون كومار من الأرز هو ما جلب الدولار إلى سواحل الهند، لكن نشاط أرجون التجاري هذا ليس مربحًا. يعتمد دخل نصف سكان الهند على الزراعة. وهي نسبة هائلة باعتبار الهند اقتصادًا حديثًا. لكن الزراعة تُسهم بدولار واحد فقط من كل ستة دولارات من إنتاج الهند، أي ناتجها المحلي الإجمالي، في العام الواحد. ونظرًا لأن نصف القوى العاملة في الهند تعمل مقابل سُدس دخل البلاد، فإن هذا يعني عملًا مضنيًا مقابل عائد ضئيل للغاية.

إن الزراعة أيضًا مهنةٌ متقلِّبة وغير مستقرة، مما يعني أنه من الخطر أن يعتمد أرجون على الزراعة لكسب قوت يومه من الروبية. هذا ليس لأن الطلب متزعزع. فالجميع يحتاج إلى الطعام، ومع نمو عدد السكان، أصبح هناك المزيد من الأفواه التي يجب إطعامها. فالطلب على الغذاء ليس فقط مؤكدًا؛ بل زيادته مضمونة. وهذا الطلب لن ينهار بالكامل — بل من المستبعَد أن ينهار بالكامل — إذا ارتفع سعر الأرز أو القمح. يحتاج الناس إلى الطعام، يحتاجون إليه يوميًّا. بعبارة أخرى، إن الطلب على الطعام «غير مرن» إلى حدٍّ ما، أو غير حسَّاس لتحركات الأسعار. وعلى النقيض، إذا ارتفع سعر جهاز تلفزيون، فإن الناس سيحتفظون بأجهزتهم القديمة مدةً أطول ولن يشتروا أجهزةً جديدة. إن الطلب على الكماليات يكون أكثرَ «مرونة» فيما يتصل بالسعر.

هذه حقيقة عالمية، سواء كنت تعيش في دلهي أو ديلاوير أو دبي. إن الأشخاص ذوي الدخل المنخفض ينفقون نسبةً أكبر من دخولهم على الغذاء، ومن ثَم قد يكونون أكثر عرضة لتقليل نفقاتهم إذا ارتفعت الأسعار. بعبارة أخرى، قد يكون طلبهم أكثر مرونة بعض الشيء.

إن مشكلة أرجون وملايين المزارعين أمثاله في جميع أنحاء العالم تتمحور حول ما إذا كان بمقدورهم الاعتماد على الزراعة للحصول على دخل مرتفع بما يكفي، وما إذا كان بإمكانهم كسب قوتِهم بتوفيرِ ما يكفي من المحاصيل بسعر تنافسي.

تتطلب زراعة الأرز مساحاتٍ واسعةً من الأراضي وعددًا لا بأس به من الأيدي العاملة — والهند لديها وفرة في كلتيهما — ولكن، بالإضافة إلى ذلك، فإن الأرز محصول يحتاج

إلى قدْر كبير من المياه. في بلدٍ أنظمةُ الري فيه باهظة الثمن، يعيش أكثرُ من نصف مزارعي الأرز تحت رحمة الأمطار: إنها الرياح الموسمية الجنوبية الغربية التي يجب أن يقلق أرجون بشأنها، وهو ليس وحدَه. يُعَدُّ ثلثَا أراضي البلاد عرضةً للجفاف، وفي الهند تهطل ثلاثة أرباع الأمطار السنوية فيما بين شهري يونيو وسبتمبر. وبالطبع، يحدُث العكس أيضًا. ففي عام ٢٠١٦، كانت أعنف الرياح الموسمية منذ ثلاث سنوات مفيدةً ليس فقط بالنسبة إلى بائعي المظلات؛ فقد أنعشت الرياح أيضًا سبل عيشِ المزارعين. في جميع أنحاء الهند، ينتظر السكان توقُّعات الطقس — وأول أمطار غزيرة في العام — على أحر من الجمر، وكأنها أحدث عروض بوليوود.

يُعَد إمداد العالم بالغذاء عملًا مُعقدًا. وكما لو أن المحصول لا يعاني تفاوتًا بالفعل في الهند، يواجه المزارعون هناك العديدَ من العقبات الأخرى. فعادةً ما تكون مزارعهم صغيرة الحجم، أقل من هكتارين في المتوسط. لا عجب إذن أن أرجون كومار قد لا يكون قادرًا على تحمُّل تكاليف أنظمة الري أو الاستثمار في الآلات التي تجعل الأرضَ أكثر إنتاجية. إذا تمكَّن من زيادة حجم مزرعته أو ضمِّ مزرعته إلى المزرعة المجاورة، فسيستفيد من «اقتصادات الحجم» وشراء جرار زراعي سيكون مجديًا جدًّا من الناحية الاقتصادية. وهذا يعني ربحًا أكبرَ على كل كيلو من الأرز.

لجذب المزيد من الدولارات، لماذا لا يستطيع أرجون كومار التركيزَ على توسعة مزرعته ليصبح حجمها أكثرَ فاعليةً؟ تبلغ أراضي الهند قُرابة ٢٠٠٠ ميل طولًا، ومن ثَم ذلك البلد لا يعاني ضآلةً في حجمه. لكن الأمر ليس بهذه البساطة. فالروتين — البيروقراطية — آفةُ الأعمال في جميع أنحاء العالم، تتجلَّى واضحةً في الهند. يبدو أن ثقافة ملء النماذج والعمليات والإجراءات التي لا تنتهي أبدًا تعود إلى حقبة الراج البريطاني. إن حقوق الملكية مُعَقَّدة ومُرْبِكة؛ وسجلات الملكية من الصعب الحصول عليها. كانت هناك إصلاحاتٌ لا نهاية لها فيما يتعلق بالأراضي، ولكن معظم هذه الإصلاحات عملٌ ضد مصالح صغار المزارعين.

إذا نجح أرجون في التغلُّب على هذه العقبات، فمن المحتمل أن يظل يعاني سوء نظامَ التخزين والتوزيع في الهند. فنحو واحد من كل ثلاثة أطنان من الغذاء الذي تنتجه المزارع يتعفن قبل بيعه. فالمستودعات والطرق دون المستوى المطلوب ببساطة لا تضمن وصولَ الأرز إلى أجزاءٍ أخرى من البلاد.

وإذا وصلت الشحنات إلى موانئ الهند في حالة جيدة، فإن عدد الموانئ محدود للغاية ولا يكفي لاستيعاب الكميات الهائلة من السلع المنتَجة في هذا البلد الكادح. أضف إلى ذلك المعاملات الورقية والبيروقراطية، وقد يستغرق الأمر أيامًا لتخليص سلعة في هذه الموانئ، على النقيض من الموانئ الأمريكية، التي يستغرق الأمر فيها ساعات. قد تحصل الهند على الدولار، لكن توفير رطل الأرز مقابل هذا الدولار عملٌ مضنٍ.

يُمكن رصد بعضٍ من هذه المشكلات في الهند على وجه الخصوص، لكنها تُسلط الضوء على كفاح صغار المزارعين في الاقتصادات النامية.

قد يواجه البعض الآخر من المزارعين عقباتٍ أكثر خطورةً أمام زراعة الغذاء، من التضاريس غير الصالحة للزراعة والظروف المناخية غير المواتية إلى نقص الأيدي العاملة. يكافح العديد من المزارعين لإنتاجِ ما يكفي لتجاوز مستوى الكَفاف، وحتى عندما يفعلون ذلك، فإن حجم أعمالهم يجعلهم عرضةً للخطر. فهم تحت رحمة الأسواق العالمية، حيث تُملى الأسعار من قِبل اللاعبين الأكبر الذين يبيعون منتجاتهم بتكلفةٍ أقل. وحتى في الداخل، قد يضطر هؤلاء المزارعون إلى التنافس مع الواردات الرخيصة. في أفريقيا، على سبيل المثال، يواجه صغار المزارعين «إغراق» المواد الغذائية من أوروبا، تلك المواد الغذائية التي تتلقى دعمًا كبيرًا. يؤمِّن الاتحاد الأوروبي، على سبيل المثال، أسعارَ السُّكر لمزارعيه، لكنه يقيِّد الواردات من أفريقيا.

نشأت حركة التجارة العادلة، التي تهدُف إلى منح المزارعين مستوًى عادلًا ومُستدامًا من الدخل مقابل منتجاتهم، استجابةً لهذه الاختلالات في جميع أنحاء العالم النامي. في الهند، تشمل حركة التجارة العادلة عددًا كبيرًا من المنتجات وأكثر من مليون من صغار المزارعين والعاملين، لكنهم يمثِّلون الأقلية.

تُعَد مطاردة الدولار الذي تحصل عليه الهند مقابلَ صادراتها أمرًا جذابًا للحكومة — ولأرجون — ولكن هذا معناه أنه قد لا يكون هناك ما يكفي لإطعام الشعب الهندي. تعني الطبيعة المتقلِّبة للزراعة أن العمال الزراعيين، على سبيل المثال، قد لا يملكون القدرةَ المادية على شراء ما يزرعونه. لدى الحكومة برنامج لدعم الغذاء، ولكن الفساد وعدم الكفاءة قد يؤديان إلى رفع الأسعار بدلًا من ذلك.

الزراعة نشاط قديم للغاية، وبالنسبة إلى الكثيرين، فإنها ما زالت مرادفًا للفقر. يُضطَر صغار المزارعين المستقلين إلى أن يكونوا جزءًا من الاقتصاد العالمي الحديث، وذلك من أجل البقاء على قيد الحياة. هناك طلب كبير على منتجاتهم، ولكن ليس من السهل

تلبيةُ هذا الطلب. تعني الطريقة التي تعمل بها تجارة الأغذية العالمية أن المزارعين لا يرون من الغنائم سوى القليل. إن حياة أرجون كومار لعبةُ مخاطرة، وحتى إذا كان قادرًا ماديًّا على إطعام أسرته، فقد لا يتمكن أيٌّ من العمال المؤقتين الذين يعملون معه من فِعل ذلك. ومع حقيقة أن نصف السكان هم تحت سن الخامسة والعشرين، فإن لديهم الكثيرَ من الأفواه لإطعامها. قد تكون الهند واحدةً من أكبر منتجي الأرز والحليب في العالم، لكنها أيضًا موطن لربع المصابين بسوء التغذية في العالم.

نظرًا لكونها كثيفةَ العمالة، فإن الزراعة تستوعب نسبةً كبيرة من القوى العاملة. لكنها نادرًا ما تجلِب الرخاء. فأرجون لا يصبح ثريًّا بحصته من هذا الدولار.

والآن بما أن الصين قد توقَّفت مؤقتًا للتفكير والبدء من جديد، وعلى الرغم من المشكلات التي تواجه أرجون، فإن الهند في الواقع هي أسرع الاقتصادات الكبيرة نموًّا في العالم. فقد ارتفع ناتجها المحلي الإجمالي، أي دخل الدولة، بنسبة ٧ في المائة في عام ٢٠١٧، على الرغم من وجود المحاذير المعتادة بشأن فصل البيانات الحقيقية عن تلك المُلفَّقة في الإحصاءات الوطنية، خاصةً في بلدٍ مساحته كبيرة مثل الهند.

إلى حدٍّ ما، يُمكن للهند بالتأكيد أن تهنئ نفسَها، ولا يتعلق الأمر فحسب بالأموال الإضافية التي تحققها عامًا بعد عام. فقد زادت احتمالية أن يبقى الأطفال على قيد الحياة في مرحلة الطفولة، وأن يشهدوا عيدَ ميلادهم الخامس والستين. وأيضًا زادت احتمالية أن يكونوا قادرين على القراءة: أكثر من سبعة من كل ١٠ هنود الآن يعرفون القراءة والكتابة.

خلال القرن التاسع عشر، كانت الهند ثاني أكبر اقتصاد في العالم، لكنها تَعثَّرت بعد ذلك. أدَّت لعبة اللَّحاق بالرَّكب إلى تَتبُّع الهند مسارًا غيرَ تقليدي له نتائجُ غير تقليدية. هذا جزئيًّا نتيجة للإرث الذي خلَّفته الإمبراطورية البريطانية، التي ركَّزت على استخراج الموارد الطبيعية والاتجار بها، ومنها الشاي والتوابل، لسد احتياجات الدولة الحاكمة. كان هناك استثمارٌ كبير في الخدمات اللازمة لدعم تلك التجارة، بدءًا من السكك الحديدية إلى الخدمات المدنية الضخمة. لكن أُهملت قطاعاتٌ أخرى، ومنها التصنيع. كشف الاستقلال عن اقتصادٍ جرى تطويره جزئيًّا فقط، وكانت قد نُهِبَت كمياتٌ هائلة من ثرواته. يرجع المسار الاقتصادي المختلِف الذي سلكته الدولة آنذاك جزئيًّا إلى طبيعة الهند المتنوِّعة وأيضًا، كما وجبت الإشارة، إلى افتقارها إلى التخطيط والسياسات الحكومية. يُمكن القول إن نهج الهند الفريد كان من قبيل المصادفة، كما كان أيضًا ارتجالًا.

لقد أعدَّ الغرب ما يُعتَبر الوصفةَ النهائية للنجاح، وهي سلسلة واضحة من الخطوات التي تهدُف إلى التحديث والازدهار. اتَّبع نفس مسار التركة الموروثة، ويمكن أن يتضاعف كل دولار يتيسَّر كسْبه عدة مرات. إنها وصفة خالدة، ويمكن تعديلها بسهولة لتتناسب مع الدول في جميع أنحاء العالم. إنها تكمُن وراء التحوُّل الذي حدث في الصين في العقود الأخيرة، وحتى في الآونة الأخيرة، في دولٍ أمثال فيتنام.

تعود الوصفة إلى القرن الثامن عشر، عندما قلبت الثورةُ الصناعية طرقَ العمل القديمة أو، على وجه الدقة، الزراعة، رأسًا على عقِب في المملكة المتحدة. في عام ١٩٦٠، حدَّد اقتصادي أمريكي يُدعى والتر روستو المراحلَ المختلفة التي يمرُّ بها الاقتصاد عادةً خلال تطوُّره؛ أي تحويل المكونات الخام إلى منتج نهائي. المراحل التي حدَّدها والتر روستو هي:

(١) مرحلة المجتمع التقليدي: اقتصاد زراعي قائم على زراعة الكفاف مع القليل من التجارة. هناك عددٌ محدود من الأدوات والآلات البدائية، مما يعني أن العمال ليسوا فعَّالين للغاية ولا يوجد فائضٌ كبير منتج يمكن بيعه في مكان آخر.

(٢) مرحلة الشروط المسبقة للانطلاق: تدخل الآلات أكثرَ في الزراعة ويجري تبادل المزيد من الإنتاج. هناك استثمار في البيئة المادية، على سبيل المثال نُظُم الري. تزداد المدخرات والاستثمار الإجمالي، وإن كان ذلك على نطاقٍ ضيق. هناك مزيدٌ من التركيز على الحَراك الاجتماعي، وتنمية الهوية الوطنية والمصالح الاقتصادية المشتركة. قد يلعب بعض التمويل الخارجي دورًا، على سبيل المثال عن طريق المساعدات أو العاملين في الخارج.

(٣) مرحلة الانطلاق: تضطلع الصناعة التحويلية بدورٍ أكبرَ، ولكن مع وجود عدد قليل من الصناعات (غالبًا ما تكون صناعة المنسوجات والملابس هي الأهم). تتراجع أهميةُ الزراعة. وبينما يستمر غالبية الناس في العمل في الزراعة، يتدفَّق الكثيرون إلى المدن بحثًا عن الثروات النسبية التي يقدِّمها التصنيع. تبدأ المؤسسات السياسية والاجتماعية في التطور، وقد تكون هناك حاجة لمزيدٍ من مصادر التمويل من الخارج. تزداد المدخرات والاستثمار.

(٤) مرحلة السير نحو النضوج: تنمو الصناعة وتصبح أكثرَ تنوعًا، وتركِّز أكثرَ على إنتاج السلع للمستهلكين وكذلك للآلات. يحدث تطوُّر سريع في وسائل النقل والبنية التحتية الاجتماعية (مثل المدارس والمستشفيات). مع تقدُّم التكنولوجيا واستخدامها، ينتشر النمو والدخل المرتفع في جميع أنحاء البلاد.

(٥) عصر الاستهلاك الضخم: تهيمن الصناعة على الاقتصاد. تنمو مستويات الإنتاج، مما يتيح زيادةَ الإنفاق الاستهلاكي، حتى على الكماليات. تفتح الأهميةُ المتزايدة للطبقة الوسطى البابَ أمام نمو القطاعات الخدمية، من المطاعم إلى مصفِّفي الشَّعر وأكثر من ذلك.

بالنسبة إلى روستو، توقَّفت الوصفة عند هذا الحد. وقد اشتملت على الثورة الصناعية «الأولى» التي أدخلت الماء والبخار إلى ميكنة الإنتاج، و«الثورة الصناعية الثانية» التي أدخلت الكهرباء لتكثيف هذا الإنتاج. ولكن لكي يصبح الاقتصاد عالميًّا «متطورًا» متكاملًا في القرن الحادي والعشرين، يمكن إضافة بضع مراحل أخرى.

وتشمل هذه المراحل توسُّع قطاع الخدمات استجابةً للأهمية المتزايدة للمستهلكين، حتى يشكِّل هذا القطاع الجزء الأكبر من الاقتصاد. ثم تأتي بعد ذلك الاستفادةُ من الدولارات الإضافية المُكتسبة لصالح بلدك: استثمار أرباح الصادرات وأرباح الشركة — المُكتسَبة في الشركات والأرباح القادمة من الخارج — لزيادة الانتشار والتأثير إلى أقصى حدٍّ. في العصر الحديث، يُعَد التواصل ضروريًّا أيضًا؛ لذلك نلاحظ تركيزًا أكبرَ على التكنولوجيا والابتكار. «اقتصاد المعرفة»، العصر الرقمي، الثورة الصناعية «الثالثة»؛ أطلِق عليها ما شئت، فقد أصبحت التكنولوجيا العنصرَ الأكثرَ حداثةً الذي لا يُمكن الاستغناء عنه. فأن تكون في طليعة التطور العلمي والتكنولوجي يعني جنيَ أقصى قدْر من المكاسب، خاصة أن الروبوتات تهدِّد بأن تحل محلَّ الوظائف الأساسية. وهذا يعني أن تكون مستعدًّا للثورة الصناعية «الرابعة»؛ إذ سيؤدي اندماج التقنيات إلى طمس الخطوط الفاصلة بين المجالات المادية والرقمية والبيولوجية.

التطوير عمليةٌ شاقة، وتتمثل أهدافها النهائية في جعل الاقتصاد أكثرَ قيمةً وفي تحقيق الازدهار، على الرغم من احتمالية أن يحدُث ذلك على حساب المساواة. والسبب هو أن النتيجة النهائية يجب أن تكون كميةً من النقود أكبر من التي بدأت بها. خلال القرن التاسع عشر، تضاعف الدخل في المملكة المتحدة (بمجرد أخذ التضخم في الاعتبار) بفضل عصر الآلة.

وهكذا، من السهل أن نفهم لماذا، مثلًا، يجلس المواطن الأمريكي العادي على كومةٍ من الدولارات أكبرَ بكثير من الشخص العادي في بوركينا فاسو. وهذا البلد، وهو واحد من أفقرِ بلدان العالم، قد بدأ من توِّه: ٦٧ في المائة من سكانه يعملون في الزراعة.

ماذا الذي يخبِرنا به هذا عن الهند وعن كيفية كسْبها للدولار الأمريكي؟ وإلى أي مدًى يمثِّل أرجون نموذجًا لنمطٍ معتاد؟ إلى أيِّ مرحلة وصلت الهند في الوصفة؟ لقد جنى العديد من منافسي الهند الآسيويين السريعي النمو دولاراتِهم من خلال الاعتماد على العمالة الرخيصة والاستثمار الأجنبي لصنْع المنتجات وبيعها للغرب. لم تسلُك الهند هذا المسلك. فلم يمرَّ الاقتصاد الرئيسي الأسرع نموًّا بعملية إنشاء صناعة تحويلية واسعة النطاق. لقد أحجمت الهند عن الاقتداء بالمثال الذي وضعه أسيادها الاستعماريون السابقون. في الواقع، لم تُعِر الهندُ سوى القليل من الاهتمام لإنشاء الصناعات التحويلية، أو ريادة الأعمال، خلال الحِقبة الاستعمارية. ولم يختلف الأمر في الأيام التي أعقبت الاستقلال، عندما كان التركيز على ما بعد التقسيم، وجعل هذا البلد المتنوِّع الذي قُطِّعَت أوصاله يؤدي مهامه. ولم تتحول الأنظار صوبَ تشغيل المصانع الهندية على نطاق عالمي إلا مؤخرًا.

لا تزال الهند تُظهِر القليل من الاهتمام ببسط سطوتها إلى الخارج. فمقابل كل دولار تستثمره الهند في الخارج، تنفق الصين ٣٦ دولارًا. الهند ببساطة لا تملِك سيولةً فائضة، ولا القدْر نفسَه من عائدات التصدير ولا تراكم الاحتياطيات. كما أنها قد تكون أقلَّ ميلًا إلى استعراض قوَّتها المالية بهذه الطريقة. تخلَّت الهند بشكل فعَّال عن الوصفة التقليدية وغرَّدت خارجَ السرب. وقد حقَّقت نجاحًا كبيرًا.

ربما تَضاعف دخْل المواطن الهندي العادي ثلاث مرات تقريبًا منذ عام ٢٠٠٠، ولكن هذا لا يعني يُسْر حال جميع الهنود. فلا يزال أرجون يقضي أيامَه ولياليه في الصلاة من أجل أن تهطِل الأمطار، وأن يظل جرَّاره الصدئ يعمل طوال العام وألا يضاعف المالك الإيجار. يعيش واحدٌ من كل خمسة هنود، كثيرٌ منهم من المزارعين، على أقل من دولارين في اليوم. على الرغم من التقدُّم العام في مستويات المعيشة والتعليم، فإن أطفالهم قد لا يتمُّون حتى تعليمَهم الابتدائي.

مَن يستمتع بالمكاسب؟ مِن أين تأتي هذه الطفرةُ في الدَّخل؟ جغرافيًّا، الجواب ليس ببعيد. فهو يوجد في الممرات اللامعة الهادئة لمعابد الشركات الجديدة في الهند، والتي يَأهُلها مهندسون عندما تقرأ مؤهلاتهم تجدها أشبهَ بالنشرات الجامعية.

مدينة بنجالور هي أكبرُ موطن لشركات تكنولوجيا المعلومات. فهي مركز ثورة تكنولوجيا المعلومات في الهند. تقع مدينة بنجالور على بُعد ١٠٠ ميل من مزرعة أرجون،

ولكنها تبدو وكأنها على كوكبٍ آخرَ. تقع مراكز الاتصال أمام أقسام التكنولوجيا الخارجية ومصانع معالجة البيانات. وهي تقدِّم خدماتها للبنوك والشركات الكبرى والعملاء على الجانب الآخر من العالم في جميع الأمور التقنية، من توفير مكاتب مساعدة تكنولوجيا المعلومات إلى تطوير أحدث الروبوتات، وهذه المراكز تجد حلولًا افتراضية لقضايا قد لا يعرف العالَم حتى الآن أنه يواجهها. مرحبًا بك في قطاع التكنولوجيا، الذي يُعَد موطنًا لأرقى الناس في الهند، وأغناهم. كانت الانطلاقة الكبيرة لهذا القطاع سببًا رئيسيًّا في ثراء الهند. وعند المقارنة بين الهند والصين، يبدو النمو الصناعي في الصين أشبهَ بالحلزون في بطئه.

على سبيل المثال، تعاقدت شركةُ «تاتا» للخدمات الاستشارية مع أول عميل خارجي لها في عام ١٩٧٤. وبحلول عام ٢٠٠٥، بلغ عددُ العاملين بها ٤٥ ألف شخص. وفي عام ٢٠١٧، وصل العدد إلى أكثر من ٣٠٠ ألف، وهي واحدة من أكبر الشركات في الهند. هناك العديد من الشركات مثل «تاتا» التي تقدِّم خدمات تكنولوجيا المعلومات، والاستشارات وحلول الأعمال، والتي تتضمَّن معالجة البيانات، بأسعارٍ أرخصَ بكثير من الشركات في الغرب. وتسبَّب تعهيدُ أقسام تكنولوجيا المعلومات ومراكز الاتصال إلى الهند، وتحويلُ التصنيع إلى الصين للسببِ نفسه، في حالة غضب مماثلة.

كان تأثير ذلك غير عادي. فقد رسَّخت الهند مكانتها باعتبارها مركزًا للخدمات التقنية في العالم؛ إذ تحصل على دولارات من الشركات في عشرات البلدان. إنه قِطاع تتخطى قيمته الآن ١٠٠ مليار دولار، مقارنةً بملياري دولار فقط قبل ٢٥ عامًا. تباين النمو في قطاع الخدمات بين ٧ و١٠ في المائة سنويًّا على مدى العَقد الماضي، أي عدة أضعاف النمو في قطاع الزراعة.

في عام ٢٠١٦، شَكَّلت شركات التكنولوجيا العالية ما يَقرُب من ٨ في المائة من اقتصاد الهند، وحوَّلت بعض الأفراد إلى أثرياء. يمتلك ١ في المائة فقط من سكان الهند أكثرَ من نصف الثروة فيها. وبشكل عام، يعتبر اقتصاد الهند أكثرَ تفاوتًا من اقتصاد الولايات المتحدة وروسيا وحتى الصين، وفقًا للمنتدى الاقتصادي العالمي.

ربما لم يحدُث أن رأى أولئك الذين يعملون في هذه المكاتب دولارًا قط، ولم يُعاينوا السلعَ في ممرات «وول مارت». لكنَّ المهندسين في «وول مارت لابز» في بنجالور يقضُون أيام عملهم قلقين بشأن كيفية إقناع لورين ميلر الموجودة على بُعد آلاف الأميال بإنفاق دولارها. فهم يعملون على تحليل الأرقام والمعلومات لمعرفة كيفية جعْل رحلة التسوق الخاصة بها أكثرَ سلاسة وتفاعلية ومن ثَم أكثرَ ربحية لشركة «وول مارت». فعلى حد

تعبير مسئولي الشركة التي تبيع بالتجزئة، «يعكف علماء بيانات «وول مارت» على إعداد نسيج بيانات عالمي يحوِّل البيانات الضخمة إلى رؤًى كبيرة». سيركزون على جميع مراحل «تجربة» التسوق، بدءًا من الخدمات اللوجيستية لطلب الطعام وجلبه إلى المتاجر وصولًا إلى المكان الذي يجب وضعه فيه في المتجر لتشجيع المتسوِّق على إجراء عملية شراء اندفاعية. إذا كانت هناك موجة حرارة مفاجئة، فسيحسبون عدد الضلوع التي يجب أن تكون في المبرِّد لحفلة شواء مفاجئة. لقد مكَّن تحليل الأرقام المتاجر من اكتشاف أن الآباء الجدد لا يُخزِّنون الحفاضات فحسب، بل يُخزِّنون البيرة أيضًا: فوصول طفل جديد معناه قضاء المزيد من الليالي في المنزل. لذا أقدموا على تغيير أماكن ثلاجات البيرة. البيانات الضخمة تعني دولارات كثيرة. والمهندسون الهنود عازمون على السعي وراء الدولار، لكن هذه الدولارات تُنفَق على الجانب الآخر من العالم.

تُنفَّذ مشاريعُ مُماثلة بشكل متزايد أيضًا في المتاجر الموجودة في أنحاء بنجالور، ومدن أخرى.

ربما تكون الهند في القرن العشرين قد أهملت بعضَ الخطوات في الوصفة الخاصة بالتحديث، بتخطي مرحلة التصنيع على نطاقٍ واسع لاحتضان الثورة التكنولوجية، لكنها تلاعبت بالوصفة لتناسب احتياجاتها وأذواقها، مما أدَّى إلى ظهور النسخة الاقتصادية من الموجة الجديدة لمزيج المأكولات، المأكولات التي تجمع بين التقاليد والابتكار الموجودة في المقاهي العصرية التي تلبي احتياجات المهندسين الأثرياء الجدد في بنجالور.

كيف فعلت الهند ذلك؟ لا يوجد نقصٌ في العِمالة الشابة في البلاد؛ صحيحٌ أن الغالبية العظمى منها غيرُ ماهرة، لكن التركيز على تدريب المهندسين منذ عهدِ الإمبراطورية البريطانية، وتطوُّر السكك الحديدية في الهند، يعني أن هناك مجموعةً من العمال في وضعٍ جيد يؤهلهم لاستخدام الكمبيوتر في الثورة الرقمية. إن حدوث هذه الثورة في بنجالور، التي تقع على بُعد ١٣٥٠ ميلًا من العاصمة دلهي، ليس من قبيل المصادفة أيضًا: فقد تمكَّنت الصناعة الجديدة من الهروب من عين الحكومة اليَقِظة والضوابط التنظيمية المرهقة. مقارنةً بمعظم المدن الهندية الأخرى، فإن بنجالور تتمتَّع أيضًا ببنية تحتية متطورة نسبيًّا، مما سمح للعمالقة مثل خدمات استشارات «تاتا» و«ويبرو» و«إنفوسيس» بالازدهار.

اشتهرت الهند أيضًا بأنها مُصدِّر لأفضل المهندسين. وعلى الرغم من رغبةِ جميع سكان الولايات المتحدة في العمل لدى شركتَي «جوجل» و«مايكروسوفت» اللتين خرجتا

من رحم وادي السيليكون عن رؤساء لهما في الهند. وُلِد ساتيا ناديلا، الرئيسُ التنفيذي لشركة «مايكروسوفت» في حيدر آباد ودرسَ الهندسة الكهربائية في «مانيبال»، وهي حاضنة تقنية متخصِّصة. نشأ سوندار بيتشاي، الرئيسُ التنفيذي لشركة «جوجل»، في شقة من غرفتين في تاميل نادو قبل إتمام دراسته في هندسة المعادن في جامعة متخصِّصة في ولاية البنغال الغربية.

على نحوٍ متزايد، تتضاءل الأسباب التي تدفع الأشخاصَ الأكثر طموحًا إلى مغادرة الهند. فقد أصبحت بنجالور، على وجهِ الخصوص، هي وادي السيليكون في الهند، وهي سوقٌ جاهزة يمكن فيها للمهندسين المغامرين مقابلةُ المموِّلين الحريصين على المشاركة في النهضة التكنولوجية في الهند. إنها واحدةٌ من أفضل الوجهات الموجودة خارج الولايات المتحدة لأصحاب رءوس الأموال الذين يبحثون عن التطوُّر الرقمي الضخم التالي. ومع ذلك، لا يزال يتعيَّن على الهند أن ترقى بشكل كامل إلى مستوى هذا التحدي. فعلى مدى العَقد الماضي، على سبيل المثال، شهد نموُّ التجارة الإلكترونية ظهورَ بائع التجزئة المحلي عبْر الإنترنت في الهند، «فليبكارت»، لكن قيمته تظل ضئيلة أمام «أمازون» و«علي بابا»، وكلاهما شدَّد قبضتَه على السوق الهندية.

في الوقت الحالي، تظل الاستعانة بمصادرَ خارجيةٍ للتكنولوجيا والخدمات الروتينية مكانًا مناسبًا للهند. فهذه الصناعة تتحرَّك بسرعة النطاق العريض للألياف الضوئية. وتعمل الحوسبة السحابية والخدمات الرقمية على تغيير الطريقة التي ترى بها الشركات دورَ تكنولوجيا المعلومات في تنمية أعمالها: فهي تريد خدماتٍ ذاتَ قيمةٍ أعلى وأكثر ابتكارًا. وتستثمر الشركاتُ الاستشارية الكبرى بكثافة، لكن مثل هذه الخدمات تحتاج إلى عددٍ أقلَّ من الموظفين المتخصصين. والهند بحاجة إلى مواكبة ذلك.

في الوقت نفسه، تزامنت الحاجة لخفض التكاليف مع ارتفاع الرواتب. فلا يُمكن إعداد المهندسين بين عشيةٍ وضحاها، كما أن أعدادهم محدودة، ومن ثَم بدأ الموظفون في المطالبة بأجورٍ أعلى. لم تَعُد الهند رخيصةً كما كانت من قبل. إنها قصةُ رواتبِ مجال التصنيع نفسُها في الصين، وهي الضريبة المعتادة لعملية التطوير.

من الوارد أن يبدوَ مستقبل التكنولوجيا في الهند مختلفًا كليًّا وأن يصبح أكثرَ تطورًا وتعقيدًا. بادئ ذي بدء، لم يكن هذا المجال كثيفَ العمالة، ولكن يمكن أن يبدأ في توظيف عددٍ أقلَّ من الأشخاص. وهذا قد يؤدي إلى زيادة عدم المساواة في أحدِ أكثرِ اقتصادات العالَم تفاوتًا. ويمثِّل قِطاع تكنولوجيا المعلومات ٨ في المائة من قيمة الاقتصاد، ولكن

أولئك الذين يخلقون هذه القيمةَ يتحملون فوق طاقتهم. فوفقًا للأرقام الرسمية، توظِّف التكنولوجيا أقلَّ من ١ في المائة من القوة العاملة البالغة ٤٦٠ مليونًا. ويبلغ عدد سكان الهند ١٫٣ مليار نسمة. ويعيش هناك واحد من كل خمسة أشخاص في سن العمل في العالم، وهذه النسبة آخذةٌ في الارتفاع. تحتاج البلاد إلى إيجادِ مليون وظيفة إضافية شهريًّا لمجرد مواكبة النمو السكاني. ومع ذلك، منذ عام ٢٠١٦، كبَح عمالقة التكنولوجيا جِماح خطط التوظيف الخاصة بهم. وقد تكون هناك حاجة إلى تعديل إضافي لوصفة الهند.

تجلب التكنولوجيا الرخاءَ للهند بمعدل شديد التسارع، ولكنها لا تحقق ذلك الرخاء لجميع الهنود. فقد أفرزت طبقةً وسطى جديدة صغيرة وفائقة الثراء نسبيًّا، في بلدٍ نامٍ ضخم. ومع ذلك، هذا لا يكفي لانتشال أرجون من الفقر والنهوض الكبير باقتصاد الهند. فلا تستطيع التكنولوجيا بمفردها توفيرَ احتياجات الجماهير. تطارد الهند الدولارات، وهي بالفعل تتدفَّق، لكنها تحتاج إلى جذبِ الدولارات إلى الصناعات التي توفِّر الوظائفَ لقطاعٍ عريض من المجتمع.

في بعض الأحيان يوجد سببٌ يجعل الوصفات التقليدية تصبح كلاسيكيات خالدة. فهي قد تستفيد من التعديلات الغريبة لكن نتائجها أكثرُ قابلية للتنبؤ. تجلِب الوصفة القياسية معها عدمَ المساواة، لكن النسخة الهندية قد تزيد فقط من الطَّعم المر لعدم المساواة. فهي لا تزال بحاجة إلى مزيد من العمل، وكما سنرى، فإن هذا العمل جارٍ الآن.

يُظهر نجاح صناعة التكنولوجيا الانقسامَ الغريب في شخصية اقتصاد الهند. فقد تكون بنجالور في طليعة التكنولوجيا، لكنها لا تُمثل الحال في بقية البلاد.

وفقًا للمنتدى الاقتصادي العالمي فإن ١٥ في المائة فقط من الأسر في الهند تستخدم الإنترنت. ويستطيع أربعة من كل خمسة من تلك الأسرِ استخدامَ الإنترنت عن طريق الهاتف المحمول. يُعَد الاتصال بالإنترنت إلى حدٍّ كبير حكرًا على النُّخبة التي تعيش في الحَضَر والتي يمكنها شراء هواتف ذكية. لكن بعيدًا عن تلك المناطق الحضرية، فإن استخدام الإنترنت نادر أو غير موجود. يجعل هذا الهندَ متماشية مع جيرانها في شبه القارة الهندية، لكنها متخلفة عن المتوسط بالنسبة إلى البلدان النامية، حيث يستخدم اثنان من كل خمسة الإنترنت. لماذا يهمُّ ذلك؟ يقدِّر البنك الدولي أن مضاعفة استخدام الإنترنت إلى ٧٥ في المائة في البلدان الفقيرة يمكن أن يضيف تريليوني دولار إلى الدخل

العالمي، مما يخلق أكثر من ١٠٠ مليون وظيفة. يَعِد استخدام الإنترنت بأكثرَ من مجرد استخدام مواقع التواصل الاجتماعي أو القليل من التسوق الخفيف.

يكافح مستخدمو الإنترنت للبقاء متصلين بالإنترنت. فسرعاتُ الإنترنت في حالةٍ يُرثى لها، وذلك بسبب البنية التحتية الرقمية الضعيفة. وقد اشترك ٥ في المائة فقط من العائلات في تقنية النطاق العريض. تمتلك الهند ثانيَ أكبر سوق للهواتف الذكية في العالم، لكن الأشخاص الذين يمكنهم استخدام هذه الهواتف فعليًّا هم الأقلية. إجمالًا، يمتلك مليار هندي هواتفَ محمولة، لكن انقطاع المكالمات وتغطية الشبكة غير المكتملة يمكن أن تجعل هذه الهواتف تكاد تكون عديمةَ الفائدة؛ إنها رمزٌ للمكانة الاجتماعية أكثر من كونها أداة اتصال.

إن إدخال التكنولوجيا المنخفضة التكلفة، وخاصةً الهواتف الذكية الرخيصة، يعني أن البلدان النامية تقفز بهدوء إلى العصر الحديث. من التطبيقات المخصَّصة للمزارعين إلى الخدمات المصرفية عبر الإنترنت، فإن التكنولوجيا هي العامل الحفَّاز الذي لديه القدرة على تسريع وصفة النجاح. يمكن فتحُ أسواق جديدة وتسهيل المُعامَلات بطرقٍ لم يكن من الممكن تصوُّرها في السابق.

بالنسبة إلى أرجون كومار في مزرعته الريفية، يمكن للتكنولوجيا أن تصنع الفارقَ بين الازدهار أو الخسارة الماديَّة. ويمكن أن تعنيَ التغلب على المناخ أو التحديات اللوجيستية وتوصيل المنتجات الزراعية للعملاء. بالطبع، هذه التكنولوجيا تكلِّف مالًا، وأحيانًا مبالغَ تفوق قدرةَ أرجون. لكن هذا بلدٌ طوَّر هاتفًا ذكيًّا بقيمة خمسة دولارات؛ وهناك الكثير من الرغبة والمعرفة داخل الهند للتعرُّف إلى احتياجات سكانها وتلبيتها. فقد طوَّرت الشركات الناشئة في بنجالور، على سبيل المثال، أدواتٍ لمساعدة المزارعين في التنبؤ بتغيُّرات الطقس، والتنبؤ بغلَّة المحاصيل وجودتها، واتخاذ الاحتياطات اللازمة. لقد صمَّموا المزيدَ من مبيدات الآفات الصديقة للبيئة والمواد المضافة للتربة والآلات الأكثر تطورًا لقياس مستويات الري والتحكم فيها.

تحتاج فقط هذه الشركات طريقًا ممهدًا أمامها. تحاول حكومة الهند التحديث، للاستفادة من التكنولوجيا من أجل جميع الهنود، وليس فقط للقلة. في عام ٢٠١٥، بعد اجتماعه مباشرةً بقادة وادي السيليكون، كشف رئيس الوزراء ناريندرا مودي النقابَ عن قائمةٍ من تسعة أهداف، تشمل تغطيةً أوسع لشبكة الـ «واي فاي» وتصنيع الإلكترونيات. ربما يكون مديرو «جوجل» و«مايكروسوفت» قد أخذوا في الحِسْبان أن الهند هي المكان

الذي انحدروا منه؛ لذا أتاحوا، على الترتيب، خدمةَ الـ «واي فاي» لعدد ٥٠٠ محطة من محطات السكك الحديدية في الهند، وكذلك تقنية نطاق عريض رخيص لنحو ٥٠٠ ألف قروي. وقد حظي ذلك بترحيب من البعض؛ أما البعض الآخر فقد راودهم الشكُّ في أن ذلك سيجعل من الهند مستعمرةً للغرب مرة أخرى؛ أي مستعمرة رقمية. في كلتا الحالتين، من المحتمل أن يكون تنفيذ هذه المبادرات مفتاح نجاح الهند مستقبليًّا.

تتيح المنصات عبْر الإنترنت الآن للمزارعين وتجار الجملة مقارنةَ الأسعار وتحديدها على الصعيد الوطني. ويتزايد استخدامُ المحافظ الرقمية وأنظمة الدفع تزايدًا كبيرًا، وتريد الحكومة المساعدة؛ يمكن أن تفيد المُعامَلات الأكثر كفاءة بشكل كبير المزارعين مثل أرجون. ومع ذلك، فإن الهند لا تحاول فقط تسهيل الحياة أمام ١٫٣ مليار هندي. إنها تحاول أيضًا تسليطَ الضوء على أشد أركان الاقتصاد قتامةً، وكشف أساليب عمله، وجمع المزيد من الأموال لنفسها.

ولكي تحصل الحكومة الهندية على الأموال التي تحتاج إليها لمساعدة البلاد على النمو، يتعيَّن عليها أن تعرف على ماذا أو مَن تفرض الضرائب، وأن تتأكد من حصولها على هذه الأموال. وعلى الرغم من تاريخها المليء بالبيروقراطية والمُعامَلات الورقية، كافحت الهند للتوصُّل إلى الممولين وحمْلهم على الدفع. ففي مقابل كل دولار من إجمالي الناتج المحلي، يُجنى في الهند من خلال الأجور أو الأرباح، يُدفَع ١٧ سنتًا فقط ضريبةً. ويحدُث الشيء نفسه في معظم البلدان النامية، لكنه لا يمثِّل سوى نصف المعدَّل في معظم البلدان الغنية التي تهدُف الهند إلى التنافس معها. دفع ما يقرُب من ٥٠ في المائة من الأمريكيين ضريبةَ الدخل في عام ٢٠١٣، مقارنةً بأقل من ثلاثة في المائة في الهند. إن الدخل بالنسبة إلى الكثيرين، لا سيما المزارعين، منخفضٌ جدًّا في الهند لدرجةِ أنهم غير مؤهلين لدفع الضرائب، ولكن هذه لا تزال نسبة ضئيلة.

تكمُن المشكلة في النقود السائلة. ونحن لا نتحدث هنا على الدولار، بل الروبية. فحتى وقت قريب جدًّا، كان أكثر من ٩ من كل ١٠ روبيات يجري تداولها في الهند على شكل نقود سائلة. هذا لا ينطبق فقط على عمليات الشراء الصغيرة، ولكن على الكبيرة منها أيضًا؛ إذ تُستخدَم رِزَمٌ من الأوراق النقدية بقيمة ١٠٠٠ روبية لدفع ثَمن المُعامَلات العقارية. إن نصف الشعب الهندي ليس لديه حسابات بنكية و٨٥ في المائة يتسلَّمون رواتبهم نقدًا. وبالنسبة إلى أولئك الذين يعيشون في القرى النائية، قد يكون أقربُ بنك على بُعد ساعات. على أي حال، لم يجرِ إعداد معظم الأنشطة التجارية لقبول المدفوعات

بأي وسيلة سوى الأوراق النقدية والعملات المعدنية. ولا يوجد سوى ٢٥ مليون بطاقة ائتمان في الهند، واحدة لكل ٥٠ شخصًا، وصراف آلي واحد فقط لكل ٥٠٠٠ شخص. من الطبيعي أن يدفع أرجون ثَمن بذوره نقدًا، من الأموال التي يحتفظ بها في منزله.

النقود موجودة وشائعة لسببٍ وجيه. فهي تُتسلَّم بسهولة ويمكن الوصول إليها بيسرٍ، خاصةً إذا احتُفظ بها في دُرج قريب. هذا يعني أنها أكثر الأصول «سيولة». فمن الصعب الوصول إلى الثروة المُحتفَظ بها في أشكال أخرى — من الحسابات البنكية إلى الممتلكات — وإنفاقها.

تختلف الهند كثيرًا عن منافسيها الدوليين، من بينهم الصين والولايات المتحدة، في اعتمادها على النقود. وهذه ليست بالضرورة أخبارًا سيئة: يقول البعض إن ذلك يعني أن الهند كانت في مأمن من تداعيات الأزمة المالية العالمية في عام ٢٠٠٨. في بلدانٍ أخرى، قدَّمت البنوك قروضًا مفرطة لم يتمكن المقترِضون من سدادها ما أدَّى إلى تدهورٍ اقتصاد تلك البلدان. كان هذا النوع من الاقتراض أقلَّ شيوعًا في الهند، بنظامها البنكي المتأخر.

يرجع اعتماد الهند على النقد — من بين أسباب أخرى — إلى وجود العمال الريفيين ذوي الأجور المنخفضة مثل أرجون الذين لا يستطيعون التعاملَ مع البنوك، ويرجع ذلك جزئيًّا إلى الطرق الملتوية التي يتبعها أصحابُ الدخول الأعلى لتجنُّب كشف السلطات الضريبية عن المُعامَلات المالية التي تتم. نتيجة لذلك، قد يكون ما يصل إلى ثلاثة أرباع اقتصاد الهند اقتصادًا سريًّا. إنه الاقتصاد الأسود: بعبارة أخرى، اقتصادٌ غير موجود. وقد يتضمَّن الصفقات المشبوهة، ومنها الرشوة، التي لا يمكن فرضُ ضرائب عليها.

كيف يمكن للسلطات تضييقُ الخناق على النشاط غيرِ القانوني المحتمل، والتأكُّد من أن الاقتصاد علني، والتمكُّن من جمع الضرائب بكفاءة؟ بالنسبة إلى رئيس وزراء الهند ناريندرا مودي، فإن الوقت قد حان لاستخدام أسلوب الصدمة والترويع.

في خطابٍ طارِئ إلى الأمة في ٨ نوفمبر ٢٠١٦، أبلغ رئيس الوزراء الهندي شعبَه بقرارِ وقفِ تداول الأوراق النقدية فئة ٥٠٠ و١٠٠٠ روبية (التي تبلغ قيمتها نحو ٧٫٥٠ دولارات و١٥ دولارًا)؛ أي إن هذه الأوراق النقدية ستكون بلا قيمة. كان أمام أي شخص يحمل أوراقًا نقدية من هذه الفئات أقل من شهرين لإيداعها في أحد البنوك أو مكاتب البريد. إذا كان هناك دليل على كيفية كسْب هذه الأموال، فيمكن استبدال ما يصل إلى ٤٠٠٠ روبية بأوراق نقدية من فئات أخرى. وسيجري إصدار أوراق نقدية جديدة من

فئة ٥٠٠ و٢٠٠٠ روبية. جعلت هذه الخطوة أكثرَ من أربع من كل خمس أوراق نقدية متداولة في الهند غير صالحة — بإجمالي نحو ٢٢٠ مليار دولار. كانت هذه خطوة هائلة.

أثارت هذه السياسة تدافعًا على البنوك. وزعمَ وزير المالية الهندي أنه قد أُودع أكثرُ من ٤٠ مليار دولار في بنوك البلاد في الأيام الأربعة الأولى. كانت الطوابير طويلةً ونشبت الشجارات. ولم تتمكَّن الحكومة من طباعة الأوراق النقدية الجديدة وتوزيعها بالسرعة الكافية. خيَّمت حالةٌ من الجمود على النشاط المالي في جميع أنحاء الهند. وللتعامل مع نقصِ السيولة، فرضت الحكومة قيودًا على المبالغ التي يمكن سحْبُها، ثم غيَّرت هذه القيود مرارًا وتكرارًا. فعمَّت البلادَ حالةٌ من الارتباك والفوضى.

انتشرت الروايات عن المصاعب الناتجة والتي قصَّها الآباء الذين لم يتمكنوا من سداد الفواتير الطبية لأطفالهم، الأمر الذي أفضى أحيانًا إلى نتائجَ كارثية لأولئك الذين لم يَعُد لديهم القدرة على شراء الطعام لأسرهم. تعثَّرت خطوط الإنتاج بالمصانع؛ إذ لم يتمكَّن مالكوها من شراء المواد الخام التي يحتاجون إليها لتصنيع منتجاتهم، أو بالطبع لدفع رواتب عمالهم. وتَزَامَن هذا الإعلان مع ذروة موسم الأعراس، الوقت الذي ينفق فيه والدا العروسين السعيدين المدخرات التي جمعاها طَوال حياتهما. تعرَّضت الاحتفالات العائلية لخطر الإلغاء، وساد الغضبُ البلاد. اضطُرت الحكومة الهندية إلى إجراء التعديلات بشأن قيود السَّحب الخاصة — على وجه التحديد — بدفع تكاليف حفلات الزفاف إلى مبلغٍ يصل إلى ٢٥٠ ألف روبية؛ أي نحو ٣٦٠٠ دولار.

لم يؤدِّ إلغاء معظم الأموال النقدية في جميع أنحاء البلاد إلى التخلُّص من المتهربين من الضرائب والمجرمين فحسب. لقد وحَّد الألم جميعَ سكان الهند، من نُخبة بنجالور إلى المزارعين أمثال أرجون كومار، وربما بالأخص زوجته. فعادةً ما تخبِّئ ملايين النساء في الهند مبالغَ ضئيلة من النقود، في الخزائن أو تحت مراتب السرير. ففي هذا البلد، تراجعَ التمكين الاقتصادي للمرأة في السنوات الأخيرة: تزعم الأمم المتحدة أن أكثرَ من ثلث النساء الهنديات كن جزءًا من القوة العاملة قبل عَقد من الزمن — وقد انخفض هذا الرقم منذ ذلك الحين إلى الربع. ثمانية من كل ١٠ نساء ليس لديهن حسابٌ مصرفي. وقد هدَّدت تصرفاتُ مودي بحرمانهن من السيطرة الضئيلة التي كنَّ يتمتعن بها على مواردهن المالية، مما جعل مدخراتهن بلا معنًى، وترك العديد منهن في وضعٍ يائس ما لم يكن بمقدورهن إيداع أو استبدال أوراقهن النقدية بحلول الموعد النهائي. ولكنهن احتجن، لفعلِ ذلك، إلى أوراقٍ قانونية وإثباتات تتعلق بكيفية حصولهن على هذه الأموال.

هل كان الثَّمن الذي دفعه الملايين جرَّاء هذه الخطوة يستحق؟ هل تخلَّصت هذه الخطوة من المتهربين؟ بحسبِ ما ورد، كان أصحاب متاجر الحلي يعملون بجِدٍّ في الساعات التي أعقبت خطاب رئيس الوزراء لتلبية الطلب المتزايد على الذهب، حيث سارع المتهربون من الضرائب بتحويل أموالهم إلى أفضلِ صورة. ووجدوا أن سعر الذهب يرتفع. ولكن، بشكل عام، المجرمون المنظَّمون منظَّمون كما توحي صفتُهم. فقد كانوا بالفعل يدَّخرون مكاسبهم على هيئة مجوهرات أو عقارات أو غيرها من أشكال الثروة. يُدَّعى أن الفاسدين قدَّموا رِشًا إلى مسئولي البنوك لإنشاء حسابات مصرفية وهمية. فقد كانوا أكثرَ جاهزية للتعامل مع القيود المفروضة على النقود مقارنةً بربَّات البيوت في المناطق الريفية. اعتبرت الحكومة الهندية أن واحدةً من كل خمس أوراق نقدية مُلغاة لن تكون مؤهلة للتبادل أو الإيداع، مما يعني حملةً تُقدر بـ ٤٥ مليار دولار على الفساد. في هذه الحالة، كان المبلغ المحتجَز جزءًا صغيرًا من ذلك المبلغ.

لكن كان لهذه الخطوة بعضُ التأثير. إذ يزعم المسئولون الهنود أن عائدات الضرائب قد ارتفعت، وهو ما يُعطي دفعةً قوية لخزائن الحكومة. وتقريبًا بالسرعة نفسها التي اختفت بها الأوراق النقدية القديمة، ظهرت المدفوعات الرقمية. ارتفعت عمليات التسجيل في تطبيقات المحافظ الإلكترونية. من أجور العاملين إلى أجرةِ عربات الريكشا، أصبحت المدفوعات التي تُنفَّذ عبْر الإنترنت شائعة شيوعًا متزايدًا. ربما لم تتخلَّص تجربة المال العظيمة لمودي من الفساد الموجود في الاقتصاد الهندي، لكنها دفعته أسرع قليلًا نحو نظام مالي أكثرَ حداثة.

قد لا تكون عملية إلغاء أوراق النقد مجردَ وسيلة لجلب المال؛ فقد ثبَت أيضًا أنها طريقة جذرية لدفعِ هذا البلد الذي لا يزال في طور النمو إلى التقدم. فهي تفرض الاندماجَ في العالَم المالي الحديث، وهو شيء يتعيَّن على جميع البلدان تحقيقُه إذا أرادت ممارسةَ اللعبة العالمية. أن تكون جزءًا من النظام، وتحصل على المزيد من الدولارات، يعني تغيير سلوكك.

إن التمدُّن هو عنصر مشترك في التنمية. ففي جميع أنحاء العالم النامي، يهجر السكان الذين ازدهرت حياتهم الريفَ الفقيرَ متجهين إلى المدن. والتحدي هو توفيرُ العمل لجميع هؤلاء السكان عند وصولهم إلى المدن.

ونظرًا للصعوبات التي يواجهها السكان في الريف الهندي، فليس من الصعب معرفة أسباب هجرة الكثيرين منه — بمجرد أن يتخلصوا من القوانين المُعقَّدة لملكية الأراضي — والتوجه إلى المدن بحثًا عن حياةٍ أفضل.

إن شوارع مدن الهند غيرُ مرصوفة بالذهب. إذ تضم المساكن العشوائية، التي تُصنَّف في التعداد السكاني الهندي على أنها «مساكن غير صالحة للسكن» واحدًا من كل ستة من سكان المدن الهندية. وهو ما يساوي ٦٥ مليون نسمة؛ أي أكثر من عدد سكان المملكة المتحدة. من المؤكَّد أن هذه الأحياء الفقيرة غير صالحة للحياة؛ فهي مؤقتة وتعاني نقص إمدادات المياه، وسوء الصرف الصحي. هذا بالإضافة إلى الأمراض والحشرات والجريمة المنظَّمة المنتشرة في المقاطعات. في السنوات الخمس عشرة الماضية، ضاعف أولئك الذين فروا من بؤس زراعة الكَفاف عدد سكان الأحياء الفقيرة.

هؤلاء الأشخاص البالغ عددهم ٦٥ مليون شخص هم الآن أقلُّ عُرضة للاستفادة من الدولارات الأجنبية مما كانوا عليه عندما كانوا يعملون في الأرض. عندما يكون لديهم عمل، يميل سكان الأحياء الفقيرة إلى العمل في وظائفَ غير رسمية وغير منتظمة مثل جمْع القمامة أو الخياطة. قد يكون وجودُ الأحياء الفقيرة أمرًا محرجًا بالنسبة إلى السلطات، لكن الأشخاص الذين يعيشون هناك هم إلى حدٍّ كبير بعيدون عن أعين السلطات الرسمية.

بما أن مدن الهند قد ازدهرت، فقد ازدهرت الصناعات التحويلية هي الأخرى، في صمت إلى حدٍّ كبير. وكما هو واضح من التجربة الصينية، يمكن أن يكون التصنيع فرصةً جيدة مع توافر الكثير من العمالة الرخيصة. في الواقع، وفقًا للإحصاءات الوطنية، يعمل ٣٠ مليون نسمة بالهند في التصنيع. وهذا أكثرُ من ضِعف العدد في الولايات المتحدة، لكنَّ العمال الهنديين أقلُّ إنتاجية بكثير من نظرائهم الأمريكيين. بصرف النظر عن أولئك الذين يعملون لدى عدد قليل من الشركات الكبيرة، فإن الأغلبية يعملون في ورشٍ أو مصانعَ صغيرة غير متطورة نسبيًّا، بها سلاسل إمداد رديئة.

إن العدد ٣٠ مليون لا يشمل النساء — والأطفال — الذين يُتعاقد معهم من الباطن، على سبيل المثال، في مهنة الخياطة، والذين يتسلَّمون أجورهم يدًا بيد، هذه الأجور تحول دون وقوعهم فريسةً للفقر المدقع. والتطريز اليدوي الذي تشتهر به صناعةُ الملابس الهندية هو مهنةٌ تناسب بصفة خاصة العمالَ الأصغر سنًّا ذوي الأنامل الماهرة. وبالاستعانة في بعض الأحيان بالعمال الذين يعملون من منازلهم، تصعُب حتى على أكثر تجار التجزئة مراعاةً للأخلاقيات مراقبةُ عمالة الأطفال.

تحاول الهند تغييرَ كل هذا. وهي تحاول، على نطاق أوسعَ بكثير، توظيفَ سكانها من خلال إحداث ثورة التصنيع الخاصة بها، مع التركيز على جذب الدولارات بطريقة أخرى أكثر موثوقية.

أطلق رئيس الوزراء مودي مبادرة «صُنِع في الهند» في عام ٢٠١٤. وصل مودي إلى السلطة بعد وعوده بتحسين الاقتصاد، وهو رجلٌ وطني هندوسي ذو شخصية مثيرة للانقسام. ظلت الشركات المصنِّعة الأجنبية الكبرى — وحتى الشركات المحلية — سنواتٍ مترددةً في الاستقرار في الهند بسبب القوانين والقيود المعقَّدة. وقد وعد مودي بالتعامل مع اللوائح، مما يجعل الهندَ مكانًا تزدهر فيه أشياءُ أخرى إلى جانب القمح والأرز.

كانت هناك بعض علامات النجاح الواضحة. وزاد الاستثمار الأجنبي بنسبة ٤٠ في المائة في الأشهر الستة التي أعقبت الإعلان. تعد بوينج وفورد وكوكاكولا وإيسوزو أمثلة على العلامات التجارية العالمية التي أُنشئت في الهند أو توسَّعت فيها. في ولاية هاريانا الشمالية، ستصنع باناسونيك ثلاجات، بينما تتعاون في بنجالور مع شركة تاتا لاستكشاف عالَم الروبوتات. الأهم من ذلك كلِّه أن فوكسكون، التي تُصنِّع الآيفون وأجهزة أخرى، قد بدأت في الاهتمام بكلِّ ما هو هندي. يجري العمل على خطط للمصانع لتصنيع هواتف محمولة، بينما تستثمر أيضًا في تطبيقات مثل خدمة المراسلات «هايك». تفتخر شركة «شاومي» الصينية، التي لديها مصنعان بالفعل، بإمكانية إنتاجها هاتفًا في الثانية في الهند. من بين العوامل التي تجتذب هذه الشركات العمالة الرخيصة والقرب من الطبقة الوسطى المزدهرة.

هل يعني هذا أن الهند قد تحل محلَّ الصين قريبًا فيما يتعلق بأعمال «وول مارت»؟ ليس تمامًا؛ فلا يزال أمام البلاد طريقٌ لتقطعه للخروج من هذه المرحلة من وصفة النمو. إذ ينقصها بعض المكونات الرئيسية.

تفتقر الهند إلى البنية التحتية الضرورية: المباني العادية، من المستودعات إلى الطرق والمدارس. يمكن أن يؤديَ غياب هذه البنية التحتية إلى إعاقة وصول الدولارات التي يمكن أن تكسبها الهند، سواء كان ذلك في حقول الأرز في ولاية كارناتاكا أو ورش العمل في هاريانا. يحتاج أرجون كومار إلى استخدام وسائل النقل ومرافق التخزين المناسبة لضمان الحفاظ على محاصيله في حالة صالحة للأكل عند وصولها إلى السوق.

إن نصف طرق البلاد غير مُمهَّدة على الإطلاق ويمكن أن تتضرر بسهولة بسبب المركبات الثقيلة. وكثيرًا ما يتأخر التصنيع بسبب عدم القدرة على الحصول على المواد

اللازمة. تشير بعض التقديرات إلى سرعات مرور تصل إلى ٤٠ كم/ساعة حدًّا أقصى على الطرق السريعة في الهند. هذا على الطرق السريعة «العالية السرعة»، وليس داخل المدن. أما في الولايات المتحدة، فإن اقترابَ سرعات السيارات من ١٠٠ كم/ساعة هي القاعدة. يُنقل اثنان من كل ثلاثة أطنان من البضائع بالشاحنات، إما لأن السكك الحديدية غيرُ موجودة أو أنها موجودة، ولكنها لا تفي بالمهمة. هل هذا يبدو مألوفًا؟ ليست التجارة وحدَها هي العامل المشترك بين نيجيريا والهند.

مع تدفُّق المزيد والمزيد من الناس إلى المدن، أصبح الازدحامُ أسلوب حياة. يحتاج سكان الحضر الذين تزداد أعدادهم إلى مساكنَ ميسورةِ التكلفة وطرق فعَّالة للسفر وإمدادات مياه وكهرباء موثوق فيها في المنزل والعمل. يعتمد العديد من كبار المصنِّعين الآن على مولِّداتهم الخاصة، بدلًا من المخاطرة بساعاتٍ من انقطاع التيار الكهربائي يوميًّا. لكنه حلٌّ مُكلِّف.

تتَّسع الفجوات اتساعًا هائلًا. إذا كان مستقبل الهند هو شعبها، فهم بحاجةٍ إلى رعاية صحية لائقة ومدارس لأطفالهم لضمان إعداد قوة عاملة ماهرة. لا تصنع البنية التحتية اقتصادات، ولكنها يمكن أن تجعل عملها أسرع وأكثر سلاسة. سيؤدي ذلك بدوره إلى زيادة الكميات التي يمكن للهنود إنتاجها؛ ومن ثَم كسْبها.

كل هذا لا يحمل شيئًا جديدًا للسياسيين أو لقادة الأعمال في الهند. فقد تعهَّدت الحكومة الهندية بربط جميع قراها البالغِ عددها ٦٥٠ ألفًا عن طريق البَر، ومع ذلك فقد تراجعت أكثرَ فأكثر عن هدفها المتمثل في بناء ٢٥ ميلًا في اليوم. كشف رئيس الوزراء مودي النقابَ عن خطط لضخ تريليون دولار في الطرق والسكك الحديدية والمطارات. ثلثا هذا الرقم من مصادر خاصة — فمَن يمكنه مقاومةُ الحصول على شريحةٍ من أسرع الاقتصادات الكبيرة نموًّا في العالم؟!

يمكن للعديد من المستثمرين الأجانب مقاومةُ ذلك، على ما يبدو، ولديهم أسبابهم. قد يستغرق الأمر سنواتٍ قبل أن يُعرف ما إذا كان يمكن إكمالُ مشروع للبنية التحتية وجمْع أرباحه. إن إصلاح السكك الحديدية في الهند، على سبيل المثال، عمليةٌ شاقة. لا يتعلق الأمر فقط بالبيروقراطية الشائعة في الحصول على العقود وتنفيذ الأعمال، ولكن بالاحتمال الكبير بوجود فساد. فيمكن أن تكون مشاريعُ الطاقة أو الأراضي معقَّدة ومبهمة وطويلة، وفي النهاية قد تفوق المصالحُ الخاصة كلَّ شيء آخر. لا تمتلك الهند الموارد الطبيعية — وبالأخص النفط — التي تمتلكها بلدانٌ مثل نيجيريا. هذه الاحتياطيات النيجيرية هي نقطة جذب للأموال الأجنبية، وتتغلب على جميع المخاوف الأخرى.

يمكن أن يمثِّل الفساد، الحقيقي أو المتصوَّر، مشكلةً كبيرة للبلدان النامية. وفقًا للمنتدى الاقتصادي العالمي، فإن الفساد هو العقبة الكبرى أمام الحصول على أموال المستثمرين لتحديث الهند. يمكن أن يشمل العَقد المربِح رِشًا ووسطاء. إن الحصول على تمويلٍ من البنوك أمرٌ صعب أيضًا. وقد خفَّفت الحكومة القواعدَ لتسهيل استثمار الشركات الأجنبية، لكن اللوائح لا تزال مُربكة. وتوجد أيضًا مشكلاتُ حلِّ النزاعات ودعم العقود. فالشلل يهدِّد أكثرَ الأفكار الواعدة.

ومع ذلك، فهناك إرادةٌ سياسية لتغيير هذا الوضع، وهي تُمارس بطرقٍ أكثرَ إبداعًا من أي وقت مضى. على سبيل المثال، عرَضت الحكومة تأمينَ الشركات الأجنبية ضد المخاطر إذا وافقت على التعامل مع الطرق السريعة في الهند. يُستثمَر المزيد من الأموال الأجنبية بتأنٍّ، لكن الحكومة نفسها لا تزال تسهِم على مضضٍ بثلث التريليون دولار الذي تريد تخصيصه للمباني والموانئ والسكك الحديدية وما إلى ذلك. فمبلغ ٣٥٠ مليار دولار يعني ما يساوي نحو ٣٠٠ دولار للفرد. ويمكن للحكومة الآن أن تدفع المزيدَ بعد أن أصبح لديها سيطرةٌ أكبر على الموارد المالية في الهند.

لتطوير بنيتها التحتية، ومن ثَم تعزيز النمو والوظائف والدخل، تحتاج الحكومة الهندية إلى النفط. تتطلَّب خطَّتها الطموحة لبناء الطرق كمياتٍ هائلة من البيتومين (المعروف أيضًا باسم الأسفلت)، المصنوع من النفط الخام الثقيل. لا تستطيع نيجيريا بأي حالٍ من الأحوال توفيرَ ما يكفي من النفط لهذا الغرض؛ على الأقل ليس من النوع المناسب، ولا بالسعر المناسب. ومع استعداد المنتجين العراقيين لبيع النفط بسعرٍ مُخفَّض، أصبح العراق المصدرَ الأكثر شعبيةً في الهند. حيثما يوجد النفط، توجد الدولارات. فلم يكَد تاجرُ بيع الأرز بالجملة يُودِع دولاره أحدَ البنوك حتى جرى تمريره إلى شركة هندوستان للبترول، التي ترسل هذا الدولار إلى حقول النفط في العراق.

الفصل الخامس

# الثَّمن القاتم للذهب الأسود

## من الهند إلى العراق

قد يكون الفضاء مكانًا موحِشًا، كما غنَّى إلتون جون ذات مرة، ولكن كل مساء في الساعة السادسة بتوقيت دلهي يُكافأ رواد الفضاء في محطة الفضاء الدولية بتذكيرهم بالوطن من خلال مشهدٍ مذهل من المحطة. تتوهَّج الأضواء في جميع أنحاء الهند، باعثةً هالاتٍ نورانية هائلة حول مُدُنها، ومضيئةً ملايين القرى الصغيرة.

قد ترى مشهدًا مشابهًا إذا كنت مسافرًا على إحدى الرحلات العديدة التي تربط شبه القارة الهندية بجميع البقاع الأخرى. ترسم خريطة الطيران هذه، ذات الآلاف من الخطوط المتقاطعة، مساراتِ الأفراد والأفكار والتجارة. إذا تمكَّنا من رؤية مسارهم، فقد نتخيَّل خريطةً مماثلة تتعقَّب المعاملات التي لا حصر لها والتي تدعَم التجارة المزدهرة الناشئة من شبه القارة الهندية، من شراء «وول مارت» لخدمات دعم تكنولوجيا المعلومات في الهند إلى سريلانكا التي تبيع الشاي إلى أستراليا. تمثِّل طرق التجارة هذه مليارات الدولارات، مما يعزِّز العلاقات وينعش النشاط الاقتصادي.

من بين أكثرِ المسارات شيوعًا، سواء بالنسبة إلى الرحلات الجوية أو الأموال، تلك التي تؤدي إلى الشرق الأوسط. لا تنتشر الصناعات، إلا القليل منها، في بلدان تلك المنطقة، كما أنها ليست وجهات سياحية رئيسية، باستثناء القليل من المناطق. إذا نظرنا إليها من محطة الفضاء، فسنجد أنها لا تزال غير مُضاءة، ولا تزال تنعم بضوء الشمس الباهت بينما تومض المصابيح في الهند. ومع ذلك، فهي مسئولة إلى حدٍّ كبير عن إبقاء شبه

القارة مُضاءة. إن النفط، وليس رحلات السفاري على الجِمال أو التمور، هو عامل الجذب الرئيسي في الشرق الأوسط.

لربط قراها التي يبلغ عددها ٦٥٠ ألفًا، يتعيَّن على الهند أن تمهِّد طرقها الجديدة بالذهب، الذهب الأسود. تقع حقول نفط ميسان على بُعد مئات الأميال شمال مدينة البصرة جنوب العراق، باتجاه الحدود مع إيران. إنها تبدو مثل أي صحراء أخرى: مملة وقاحلة. ظلَّت هذه الأرض سنواتٍ عديدة حِكرًا على الفلاحين الذين يكسبون عيشَهم من التضاريس الترابية. تغيَّر كلُّ ذلك عندما اكتُشف الينبوع المتدفِّق من الوقود السائل تحت سطحها عام ١٩٧٥. سيطرت العراق على الحقول النفطية ودَعت الشركات الأجنبية الكبرى لتشغيلها. ربما لا تزال الأبقار ترعى في الأراضي المجاورة، لكن أُبعد العديد من المزارعين، وحلَّ محلَّهم مديرو شركات النفط من الصين وتركيا. كان التهجير واسعَ الانتشار لدرجةِ أن شركة نفط ميسان شكَّلت لجنةً خاصة بالتعويضات. في إحدى حملات العلاقات العامة، عُرض على بعض السكان المحليين وظائفُ، على سبيل المثال، حراسة حقول النفط. فلا يُستخفَّ بالأمن؛ فهذه الأرض المربِحة تقع في النهاية بالقرب من حدودٍ متنازَع عليها مع دولة مجاورة منقسمة على نفسها.

بالنسبة إلى أي دولة، فإن اكتشاف حقول النفط يَعِد بمكاسبَ غير متوقَّعة ليس فقط من الدولارات، ولكن أيضًا من السلطة. ومن هنا جاءت تسميةُ النفط بـ «الذهب الأسود». يمكن أن يؤديَ وجود موارد على مقربة منك أيضًا إلى حدوث اضطرابات وتقلُّبات. قد يكون الذهب الأسود نعمةً كبيرة؛ ولكنه يمكن أن يتحول أيضًا إلى نِقمة.

هذا لا ينطبق فقط على أباطرة النفط ومواطنيهم. فالقليل منَّا يستطيع ممارسةَ حياته اليومية من دون استهلاك النفط، لكن هذا الاعتماد على النفط يمكن أن يثقل كاهلنا أيضًا. قد نتساءل لماذا يمكن أن يرتفع سعر البنزين بهذه السرعة، ولكن لا ينخفض أبدًا بالسرعة نفسها. أو لماذا تحرص حكومتنا على شن الحروب في بعض الدول وتتجاهل النزاعات الأخرى؟ غالبًا ما تكمُن الإجابات في طريقة عمل قِطاع النفط. والأمر ليس بسيطًا. فالتنقيب والإنتاج والتكرير والتسويق وأجهزة الحفر والرافعات ... حتى اللغة المُستخدَمة في هذه الصناعة تبدو مصمَّمة لإرباكنا. لكن الأمر يستحق أن نحاول فهْمه. نحن على وشْك أن نصل في رحلتنا إلى أحدِ أكثر الجوانب روعةً، تلك المتعلِّقة بالطريقة التي يعمل بها عالمنا.

للتنقيب في قصة النفط، حان وقت البحث عن الحفريات. يعتبر النفط الخام مكونًا رئيسيًّا لأسطح الطرق السريعة بالإضافة إلى عددٍ لا يُحصى من العناصر الأخرى التي نستخدمها يوميًّا، من المواد الكيميائية إلى الزجاجات البلاستيكية. هذا المرق الغني الفاسد، المُكَوَّن من مزيج من المواد الحيوانية والنباتية المتعفنة المغطاة بالطين التي ظلَّت تتكوَّن لآلاف السنين في الزوايا بين الصخور الرسوبية، هو الوقود الذي يحافظ على سير المركبات على الطرق في جميع أنحاء العالم. جنبًا إلى جنب مع الدولار، فإنه يحافظ أيضًا على استمرار العديد من الاقتصادات.

إن القدرة على إنفاق الدولارات على النفط هي طريق للازدهار، كما تعلم الهند جيدًا. ولتلبية الطلب المتزايد، يحتاج بناة الطرق في الهند إلى البيتومين، الذي يحتاجون إلى طلبه من أحد الموردين الذي يحصل عليه من مصنع معالجة، مما يعني طرْقَ باب شركة هندوستان للبترول التي تسيطر عليها الحكومة. تقوم شركة هندوستان للبترول بتكرير أكثرَ من ١٦ مليون طن متري من النفط سنويًّا، الذي يُنقَل عبْر البلاد بواسطة خطوط الأنابيب لمسافة تزيد على ٣٠٠ كيلومتر. استبدل بائع الأرز بالجملة الروبية بدولارنا في أحد البنوك. ويمكن للبنك بعد ذلك إعطاءُ الدولار إلى شركة هندوستان للبترول. وستستخدم إحدى مصافيها الدولارات التي لديها لتتمكَّن من شراء برميل نفط من العراق.

عُرفَت استخدامات النفط المختلفة لقرون عديدة. فقد عُثر على آثار للنفط في أهرامات مصر القديمة وفي القطران المُستخدم في ختْم أغلفة المومياوات المدفونة هناك. ظهرت الكلمة اللاتينية «بترليوم» التي تعني حرفيًّا «النفط الصخري» للمرة الأولى في القرن السادس عشر. كان هذا وصفًا مناسبًا: حتى القرن التاسع عشر، كان النفط الخام يُستخرج في أغلب الأحيان من تسرُّبات الصخور أو من البقع النفطية. اعتمدت المصابيح في القرن التاسع عشر اعتمادًا أساسيًّا على زيت الحوت، لكن ذلك تغيَّر قُرابة عام ١٨٥٠ عندما أجرى الجيولوجي الكندي أبراهام جيسنر عمليةَ تقطير لوقود جديد، هو الكيروسين، من البترول. وقد ثبَت أنه أرخص وأنظف من زيت الحوت؛ وساعد اكتشافه في إنقاذ الحيتان.

دفعت مسيرة التصنيع السريعة إلى تعطُّش الدول الكبرى للنفط. في الوقت نفسه تقريبًا، اكتُشفت احتياطيات كبيرة من النفط الخام في تيتوسفيل في ولاية بنسلفانيا الأمريكية. بدأ تشغيل أول حقل نفط تجاري واسع النطاق، «سبيندليتوب» في عام ١٩٠١، في الوقت الذي بدأ فيه استخدام محرِّك الاحتراق، الذي أدَّى إلى ظهور الطائرات والسيارات، على نطاق أوسع. كان النفط عنصرًا حاسمًا لبداية العصر الحديث، وقد سيطر على العالم منذ ذلك الحين.

«النفط الخام» هو كلمةٌ عامة تشمل مجموعة متنوِّعة من درجات النفط المُستخرَج من الأرض أو من أسفل قاع البحر. وهو يختلف في الكثافة والاتساق والسُّمِّية. على الرغم من اسم «الذهب الأسود» فإن له العديد من درجات الألوان، من الأسود الداكن إلى الأصفر الباهت. يتدفَّق الزيت الأخف جيدًا، ويسهُل إخراجه من الأرض، ويتبخر بسرعة. كلما كان النفط أخفَّ وزنًا، زاد احتمال أن يكون أقلَّ ضررًا. وعادةً ما يكون أثقلُ أنواع النفط هو الأكثر شبهًا بالحَمْأة والأصعب في الضخ؛ إنه الأكثر سُمِّية على البيئة ومن المحتمل أن يكسوَ ريش الطيور البحرية عند انسكابه.

واليوم، يأتي البنزين الذي تمتصه السيارات والنفاثات العطشى من أكثر أنواع النفط نقاءً: نواتج التقطير الخفيفة. قد تشير كلمة «خفيف» ضمنًا، كما هي الحال عندما تُكتَب كلمة «خفيف» على علامات تجارية معيَّنة للمشروبات، إلى منتجٍ ذي جودة أقلَّ من المنتج الأصلي. عند تطبيقه على الزيت، يشير مصطلح «خفيف» إلى مادةٍ أكثرَ نقاءً. تُستخدم الدرجات المتوسطة الأقل نقاءً في صناعة المواد البلاستيكية والكيميائية، وسفن الوقود ومحطات الطاقة، وتدفئة المنازل. يُعتبر الزيتُ الأكثر كثافة مثاليًّا لصنع البيتومين؛ ومن هنا تأتي مصلحة الحكومة الهندية.

يلاحق دولار الهند خامَ البصرة الثقيل، وهو نفط خام منخفض التكلفة يُباع للمشترين الذين يريدون بديلًا أرخصَ لخام البصرة الخفيف الممتاز. على الرغم من وجود احتياطيات نفطية في خليج البنغال وولاية راجستان، فإنه يتعيَّن على الهند أن تتطلع إلى الخارج للحفاظ على سير مَركباتها. عادةً ما يبيع العراق ما يصل إلى مليون برميل من النفط يوميًّا للهند، واحد من كل خمسة من هذه البراميل هو خام البصرة الثقيل.

هذه صفقة عادية تحدُث يوميًّا في الاقتصاد العالمي. يُستهلك حاليًّا ما يقرُب من ١٠٠ مليون برميل من النفط المتوسط الدرجة في جميع أنحاء العالم يوميًّا. وهذا يعادل أكثرَ من لترين من النفط الخام يوميًّا لكل رجل وامرأة وطفل، دون احتساب الأشكال الأخرى للطاقة.

يختلف الاستخدام اختلافًا كبيرًا. فمما لا يثير الدهشة، تأتي الولايات المتحدة في المقدمة من حيث إجمالي استهلاك النفط: يستهلك المواطن الأمريكي العادي نحو ١٠ لترات من النفط أو المنتجات النفطية يوميًّا. ويرجع ذلك جزئيًّا إلى استخدام المركبات التي تستهلك الكثيرَ من الوقود لمسافات طويلة — إذ يصل إجمالي استخدام الطاقة إلى ذروته خلال موسم القيادة الصيفي — وكذلك إلى فصول الشتاء القاسية فيها؛ إذ يؤدي البرد

القارس إلى زيادة استخدام سكان الشمال الشرقي لأنظمة التدفئة. بعد ذلك تأتي الصين بمصانعها التي تستهلك الكثيرَ من الطاقة. تتنافس الهند واليابان على المركز الثالث، بينما تحتل روسيا المركزَ الخامس. فيما بينها، تستخدم هذه البلدان ٤٠ مليون برميل يوميًّا وفقًا لإدارة معلومات الطاقة. (ومع ذلك، لا يوجد في أيٍّ منها أعلى استهلاك للنفط لكل فرد. تميل الجزر الصغيرة مثل سنغافورة إلى كونها الأعلى من حيث استهلاك النفط للفرد الواحد: فعدد السكان قليل، وصناعة الشحن ضخمة.)

يُعَد شراء الكثير من النفط علامةً على نمو الاقتصاد، وتُمسِك الهند وبلدان نامية أخرى بزمام الأمور: فقد زاد الاستهلاك العالمي في المتوسط بنحو ١–٢ في المائة، أو مليون برميل يوميًّا، منذ عام ٢٠١٠، مع انتعاش النشاط الصناعي في بلدان مثل الصين التي ينفق سكانها ثرواتهم المكتسبة حديثًا على السيارات. أدَّت الأزمة المالية العالمية وتباطؤ الصين إلى «نقص» الطلب على النفط. وهذا لا يعني أن الطلب يتراجع، ولكن يعني أن وتيرة النمو أصبحت أبطأ.

بينما تشهد الصين تباطؤًا، تشهد بلدانٌ أخرى ازدهارًا. تقدِّم الهند نموذجًا لإمكانية زيادة الطلب في المستقبل. حتى مع وجود كل برامجها الطموحة لبناء الطرق، لا يزال استهلاك النفط يعادِل نحو نصف لتر في اليوم للفرد: أي واحد على ٢٠ من متوسط استهلاك الأمريكيين. يمكن أن يتغيَّر ذلك بسرعة كبيرة بمجرد الانتهاء من تلك الطرق، وإذا بدأت الهند في تحقيق المزيد من أهدافها الاقتصادية. تتوقَّع وكالة الطاقة الدولية أن الهند ستكون أسرع مستهلك للنفط نموًّا خلال العَقدين المقبلين. أما إمكان تلبية احتياجاتها، فهو موضوع آخر.

يختلف ترتيب أكبر خمسة منتجين للنفط كلَّ عام، لكن عادةً ما تظهر روسيا والولايات المتحدة في القائمة. وكذلك الأمر بالنسبة إلى السعودية وإيران والعراق. هناك فرْق بين مَن يقوم بالتوريد ومَن يشتري. إن بعض البلدان تبحث عن موارد الآخرين. وهذا يعني أن التعطُّش للنفط قد أدَّى إلى تكوين علاقات خاصة، وتكتلات، ومنافسات، وحتى سفك للدماء. إن ثَمن النفط ليس مالًا فقط.

يعود أصل الوحدة التي يُقاس بها النفط إلى إنجلترا في العصور الوسطى. يشير «البرميل»، الذي يعادل ٤٢ جالونًا أو ١٥٩ لترًا، إلى وعاء إنجليزي قديم لحمل النبيذ. يوضع النفط هذه الأيام في صهاريجَ وليس في براميل فعلية، تمامًا كما يُباع النبيذ الآن في زجاجات. وفي القرن الحادي والعشرين، لا يشتري الدولار برميلًا كاملًا.

إن وضْع السعر على «برميل» النفط أصعبُ مما يبدو. وهذه مشكلة رئيسية. إذا كانت الهند تشتري مليون برميل يوميًّا وتُنشئ ٢٠ كيلومترًا من الطرق يوميًّا، فإن بضعة دولارات تُحدِث فرقًا هائلًا بطريقة أو بأخرى. فكيف يُباع النفط وما تكلفته؟ هنا تظهر بعض الآليات الغريبة والمعقَّدة للاقتصاد العالمي.

مثلما يشير النفط الخام إلى مجموعة من المنتجات، لا يوجد «سعر نفط» مُوَحَّد، على الرغم مما قد يشير إليه كُتَّاب العناوين الرئيسية. فلكل درجة من النفط تُستخرج من كل منطقة سعرٌ خاص بها. عندما يتحدَّث الصحفيون عن سعر النفط، فإنهم يقصدون عادةً مقياسًا رئيسيًّا واحدًا: مزيج برنت، النفط الخفيف المُستخرج من حقول نفط بحر الشمال. يحظى مزيج برنت باهتمام كبير لأنه النوع الأكثر رواجًا: إذ يُكرَّر بسهولة ويُحوَّل إلى بنزين، وعندما يُضخُّ من البحر، فإنه يُنقل بسهولة إلى الجانب الآخر من العالم. يُستخدم سعرُ خام برنت بوصفه نوعًا من الاختزال لسعر النفط العام؛ لأن ذلك أبسط من حساب متوسط سعر جميع أنواع النفط المختلفة على مستوى العالم، خاصة أن تلك الأسعار تتغيَّر باستمرار.

تُحدَّد الأسعار من خلال عملية التداول والشراء والبيع. بغض النظر عن الشكل الذي تتخذه الأسواق، من غرف التداول البرَّاقة في البنوك الأمريكية إلى الأزقة المترَبة للأسواق العراقية، فإنها تعمل جميعًا بالمبدأ نفسه: الجمع بين المشترين والبائعين وتحديد السعر الذي يتناسب مع العرض والطلب. التقِطْ ثمرةَ رمان في سوق بغداد، وسيعكس سعرها ليس فقط تكلفةَ إنتاجها — تأثير الطقس على الحصاد، وسعر النقل والمبيدات، وما إلى ذلك — ولكن أيضًا رغبةَ المشترين فيها. إذا كان الطلب مرتفعًا، فقد يتمكَّن المُنْتِج من زيادة السعر وتحقيق ربحٍ أكبر. وعلى النقيض، إذا كان المحصول وفيرًا، وكان يومًا هادئًا في السوق، فقد تنخفض الأسعار بينما يحاول البائع بيْعَ منتجاته. الهدف هو بيع جميع المنتجات بحلول نهاية اليوم والحصول على أكبر قدْر ممكن من النقود.

وبالمثل، يريد منتجو النفط تعظيمَ أرباحهم، لكن عملية الاتفاق على السعر معهم تتطلب أكثرَ بكثير من مجرد الذهاب إلى حقل النفط بحَفنة من الدولارات لجلسة مقايضة سريعة. إن المشترين والبائعين منتشرون في جميع أنحاء العالم، كما أن احتياجاتهم متنوِّعة؛ مثل درجات النفط المعروضة. يؤدي تعقيد استخراج النفط ومعالجته إلى تعقيدات لكلٍّ من البائع والمشتري. إن الحاجة تقتدي نقل النفط دوليًّا عبْر شبكة من الناقلات وخطوط الأنابيب. والمشتري عادةً ما يرغب في الحصول على عدد من البراميل، ويحتاج إلى مستودعات للتخزين.

تتضمَّن عمليةُ شراء النفط توافر بنية تحتية، بالإضافة إلى التخطيط المسبق. بشكل عام، يتضمن التخطيط معرفةَ كمية النفط المزمع شراؤها لشهور قادمة، وكذلك التكلفة. لقد توصَّل المشترون والبائعون إلى طريقةٍ بارعة للتخطيط للمستقبل: «العَقد الآجل»، وهو في الأساس وعدٌ بتداول كمية معينة من النفط بسعر معيَّن في وقت معيَّن مستقبلًا. ويعني هذا العَقد أن المشتري — في هذه الحالة، شركة هندوستان للبترول — مُلزَم بشراء برميل النفط بسعر ثابت في تاريخ آجل (عادةً بعد ثلاثة أشهر)، وأن البائع — ويكون عادةً مُنتِجًا للنفط — مُلزَم ببيعه بهذا السعر في ذلك التاريخ الآجل.

بوجه عام، فإن الشراء المباشر في عصر العولمة لم يَعُد موجودًا. فالسوق المركزية، التي يعمل بها تجار محترفون، هو القاعدة. وتجار السلع، على بُعد آلاف الأميال، هم الذين يتوسطون في الصفقة ويحدِّدون قيمةَ الدولارات التي يتعيَّن على الهند التخلي عنها لشراء برميل النفط لتمهيد الطرق لديها. إن العَقد نفسه هو مجرد قطعة من الورق، وقد تشتريه شركة هندوستان للبترول، عن طريق تاجر، من عميل آخر. عندئذٍ، سيكون لشركة هندوستان للبترول الحقُّ في شراء النفط بالسعر المُتَّفَق عليه في ذلك العَقد بعد بضعة أشهر.

وكأن مشكلة العرْض والطلب لم تكن كافية حتى أضيف عنصران آخران: المعنويات والتكهنات. يرجع الكثير من ذلك إلى دور الوسطاء. فتجار السلع هم تجارٌ في سوق المنتجات العالية الثمن، ولهذا يُشار إليهم أحيانًا باسم «الباعة المتجوِّلين». فهم يتاجرون في أي شيء يجري التنقيب عنه أو استخراجه أو زراعته، مثل الطاقة والمعادن والمواد الغذائية. وتجار السلع قديمون قِدَم الحضارة نفسِها. ففي البداية، كانوا يتاجرون بالماشية، وكانت مُسعَّرة بالذهب أو الفضة. ومع تَوسُّع الأسواق دوليًّا وازدياد تعقيد المنتجات، ازدادت الطريقة التي يعمل بها هؤلاء التجار تعقيدًا هي الأخرى. تطوَّرت بورصة أمستردام لتصبح أولَ بورصة تتحول إلى سوقٍ للسلع، ولكن غالبًا ما يُشار إلى مجلس شيكاغو للتجارة بأنه أول بورصة «رسمية» آجلة رئيسية. كان انطلاق المجلس في عام ١٨٦٤، قبل استخراج النفط على نطاق واسع، وتداول القمح، والذرة، والماشية، والخنازير. عادةً ما كان يجري تداول السلع من خلال «المزايدة العلنية» — المساومة في مناطق التداول المختلِفة في قاعة التداول — وكان يُمكن التعرُّف على التجار على الفور من خلال ستراتهم المبهرجة. لقد أنهت التكنولوجيا ذلك، وأصبحت المعاملات تُنفَّذ الآن إلكترونيًّا؛ إذ يجري إدخال الطلبات عن بُعد ومطابقتها بواسطة أجهزة الكمبيوتر.

لا يزال المحلِّلون والتجار بحاجة إلى معرفة جميع التفاصيل المتعلقة بمنتجهم وبالسوق. فقراراتهم وأفعالهم تحافظ على سير المركبات وعلى عمل المصانع. إنهم يطَّلِعون على التقارير الأسبوعية من هيئات الطاقة المختلفة في جميع أنحاء العالم لمعرفة عدد البراميل الموجودة — أي المخزون — وتكوين فكرة عن مدى مطابقة العرْض والطلب بشكل جيد. هم سيراجعون الإنتاجَ ويُلقون نظرةً أيضًا على الأحداث والاتجاهات الحالية التي قد تؤثِّر على العرض في الأشهر المقبلة؛ على سبيل المثال، ما إذا كانت الشركات في نيجيريا تتعرَّض للضغط بسبب حركات التمرُّد في البلاد. من ناحية الطلب، على سبيل المثال، هل المصانع الصينية تتباطأ وتستهلك أقل؟ هذه أمثلة على «الأساسيات» التي تساعد في تحديد عدد الدولارات التي يجب أن يكلِّفها برميل النفط، بناءً على جميع الأدلة المُتاحة.

يستخدم التجار أيضًا حسَّهم البديهي بشأن المخاطر المستقبلية. هل هم قلقون بشأن انقطاع الإمدادات في نيجيريا؟ أو اندلاع اضطرابات في منطقة الخليج؟ هل هناك خطرٌ من وقف المصانع الصينية لإنتاجها؟ قد تستند فطرتهم على الحَدْس أو الإشاعات أو الثرثرة. كل هذا يأتي تحت عنوان معنويات السوق. سواء كانت كئيبة أو متفائلة، فإنه يمكن لهذه المعنويات أن تُحدِث فرقًا كبيرًا في تكلفة برميل النفط — بالدولارات — الذي تسعى الهند لشرائه.

وتوجد أيضًا التكهنات. تجمع المعنويات بين القلب والعقل عندما يتعلق الأمر باتخاذ قرار مستنير بشأن الاتجاه المستقبلي لسوق النفط. أما التكهنات فهي تعمل بناءً على المعنويات، ليس من منطلق الرغبة في شراء النفط أو بيعه، ولكن من أجل جنْي الأموال من الصفقة. فالمضاربون لا يتسلَّمون أو يرسلون براميل النفط؛ إنهم ببساطة يراهنون على ما إذا كانوا يتوقَّعون ارتفاع أو انخفاض أسعار النفط عن طريق شراء وبيع تلك العقود الآجلة. عندما يشعر المضاربون بالتفاؤل بشأن السعر، فإنهم يشترون المزيدَ من النفط، حتى لو لم يكونوا في الواقع ينوون امتلاكه. يمكنهم بيع هذا العَقد لشخص آخرَ وتحقيق ربح. توقَّع بشكل صحيح، واحصل على النقود. لا يختلف الأمر عن الطريقة التي يتعامل بها العديد من المستثمرين مع الأسهم في سوق الأسهم.

إن قِطاع النفط هو قِطاع ضخم. فوفقًا لإحدى بورصات السلع، يجري تداول براميل النفط الفعلية في أقل من خمسة في المائة من آلاف المعاملات التي يرى التجار تدفُّقها في الأنظمة المحوسبة كل دقيقة. قد يكون مصدرُ قطعة الورق التي تشتريها شركةُ هندوستان

للبترول شخصًا لم ينوِ شراء النفط فعليًّا؛ لقد أراد فقط بيعَ تلك القطعة من الورق إلى شركة هندوستان للبترول وتحقيق ربح. يقدم التجار عقودًا لكل نوع من أنواع النفط. إذا رأوا أن الطلب هائل، فسوف يرفعون السعر. يحدُث العكس عندما يكون الطلب ضعيفًا أو عند حدوث إغراق للسوق. يمكن أن تتسبب المضاربة في رفع سعر السوق رفعًا لا يعكس العرْض والطلب الحقيقيَّين. إنهم المقامرون الذين يحاولون الرهانَ على السلعة الأكثر رواجًا، وتشويهَ سعر السوق.

يمكن أن تؤثِّر المضاربة بشدة على سعر النفط. في الواقع، يمكن أن تسبِّب تقلبات كبيرة في السعر وأن تخلق حالةً من عدم اليقين إلى حدٍّ بعيد. فالمضاربون على الجانب الآخر من الكرة الأرضية هم مَن يحدِّد المبلغ الذي تدفعه الهند مقابل البيتومين، أو ما إذا كان بإمكانها حتى بناء طرقها. إنهم يحددون مقدارَ ما ينفقه الأمريكيون على البنزين. في النهاية، يؤثِّر المضاربون على الثروات وعلى نمط السلطة حول العالم.

قد يبدو هذا جنونًا، أو على الأقل غيرَ عادل بشكل فادح، لكن المضاربة هي جزءٌ مربِح من صناعة التمويل الحديثة فلا يوجد حافز كبير لقمعها. فليس من مصلحة أصحاب الأموال أن يفعلوا ذلك. قد تشعر الحكومات بالإحباط، ولكن في عصر الأسواق العالمية المترابطة، فإنها عاجزة عن التصرف بمفردها. كذا فإن التخلُّص من العقود الآجلة لن يساعد أيضًا. فهي شريان الحياة للمصانع وشركات الشحن وشركات الطيران وموردي البنزين؛ والدول في نهاية المطاف.

من المعقول أن نتساءل عما إذا كانت هناك طريقة أخرى للتحكم في سعر النفط. هنا يأتي دَور منظمة أوبك، أو منظمة البلدان المصدِّرة للنفط. تأسَّست منظمة أوبك في عام ١٩٦٠ في بغداد، على بُعد ٣٠٠ ميل فقط من البصرة، وتتألف من ١٢ بلدًا فقط: من أباطرة النفط في الخليج العربي وهي المملكة العربية السعودية والعراق وإيران والكويت، إلى كبار المنتجين الأفارقة مثل نيجيريا وأنجولا، إلى صغار المنتجين نسبيًّا بما في ذلك الإكوادور وغينيا الاستوائية. معًا، ينتجون حوالي أربعة من كل ١٠ براميل نفط في العالم، وستة من كل ١٠ براميل يجري تصديرها بعد ذلك.

إن منظمة أوبك هي أكثر من مجرد شبكة دعم مريحة للبلدان ذات التفكير المماثل. فهي موجودة من أجل «تنسيق وتوحيد السياسات البترولية لدولها الأعضاء وضمان استقرار أسواق النفط، من أجل توفير إمدادات نفطية فعَّالة واقتصادية ومنتظمة للمستهلكين، ودخل ثابت للمنتجين، وعائد عادل على رأس المال لأولئك الذين يستثمرون

في صناعة البترول». أو على حدِّ تعبير منتقديها، فهي كارتل، أي مجموعة موجودة للتأثير على أسعار النفط لحماية أرباحها ومصالحها.

من المفترض أن تجتمع منظمةُ أوبك بانتظام لتنسيق الإنتاج، ومن ثَم الحفاظ على استقرار سعر النفط وضمان حالة من اليقين والاستقرار لأعضائها. وهي تفعل ذلك بشكل أساسي من خلال محاولة الحفاظ على ثبات الإمدادات؛ إذ تؤدي قلة الإمدادات إلى زيادة السعر. وهي تحدِّد «أهداف الإنتاج» مما قد يعني إصدارَ أوامر للأعضاء بخفض تدفُّق النفط لتدعيم الأسعار عندما تكون منخفضة، ويجب على الأعضاء الموافقة على الحصص والقيود. لكن هذا لا ينجح دائمًا. فمن الناحية النظرية، المملكة العربية السعودية هي المهيمنة، بصفتها أكبر الأعضاء، وحريٌّ بها أن تسيطر على منظمة أوبك، لكن البلدان الأخرى عامة، كلٌّ منها له أهمية بما يكفي لإحداثِ أثر. قد يقرِّر أيُّ عضو فرديًّا أن يكون أنانيًّا ويتجاهل تعهدًا بخفض الإنتاج، وهو أمرٌ تزداد احتماليةُ حدوثه إذا اشتبه عضو في أن عضوًا آخرَ يفعل الشيء نفسَه. منذ عام ١٩٨٠، انتُهكت الغالبية العظمى من حصص إنتاج أوبك. في مثل هذه المجموعة المتنوِّعة والممتدة جغرافيًّا، تزداد الشكوك والتوترات والدوافع للغش.

ضعُفت سلطة منظمة أوبك مع نمو عمليات إنتاج النفط في الولايات المتحدة وروسيا. ومع ذلك تظل أوبك فاعِلًا أساسيًّا؛ بل إن لها أسعار نفط خاصة بها، سلة أوبك. ينتج أعضاؤها معًا نحو أربعة أضعاف كمية النفط الخام التي تنتجها الولايات المتحدة كل عام. سيظل التجار يأخذون في الحسبان ما تقوله أو تفعله أوبك عندما يحاولون تحديدَ قيمة برميل النفط.

إن عملية تحديد سعر أحد أهم المنتجات وأكثرها رواجًا في العالم هو أمرٌ معقَّد ومتقلب. وهذا ليس بجديد؛ فقد شهد سعر النفط، لعدة أسباب، ارتفاعاتٍ وانخفاضات حادة منذ أن شاع استخدامه. وفي أوائل ستينيات القرن التاسع عشر، كانت الحرب الأهلية الأمريكية سببًا في ارتفاع أسعار النفط ارتفاعًا حادًّا. ومنذ ذلك الحين، أصبح من السهل أن نرى كيف تسبَّبت الأحداث المهمة — مثل الزيادة السريعة في ملكية السيارات الأمريكية في عشرينيات القرن الماضي، أو أزمة قناة السويس، أو الكساد الكبير — في حدوث ارتفاعات وانخفاضات طوال الوقت. لكن بالنسبة إلى الجزء الأكبر، من عام ١٩٦٠ إلى أوائل سبعينيات القرن العشرين، كان سعر النفط يتراوح بين ما يعادل ٢٠ دولارًا و٤٠ دولارًا للبرميل فيما يعادل قيمة النقود اليوم. لو كانت الهند قد بدأت برنامج إنشاء

الطرق الخاص بها منذ ١٠٠ عام، لأصبحت حينئذٍ واثقة تمامًا من سعر النفط المطلوب لإكمال هذا المشروع. ولكن مع بداية سبعينيات القرن العشرين، أحدثت التغيرات — التي طرأت على الصعيد الجيوسياسي، وعلى طريقة عمل السوق — تقلبات هائلة في سعر النفط، حتى أصبح سوق النفط أشبهَ بركوب الأفعوانية التي تصيب بالدُّوار. منذ ذلك الحين، انخفض سعر البرميل إلى أقل من أربعة دولارات وارتفع أيضًا إلى ما فوق ١٢٠ دولارًا أمريكيًّا. في ظاهر الأمر، هذه زيادة بمقدار ٣٠ ضعفًا. بالطبع، ارتفعت التكلفة القياسية للمعيشة بمرور الوقت أيضًا، لكن استبْعِد ذلك وسيصبح الارتفاع بمقدارٍ يعدل ستة أضعاف، وهو ما لا يزال ارتفاعًا دراماتيكيًّا. وهذا يؤثِّر على كل الدول — والأفراد — على هذا الكوكب.

تحوَّلت قاعدة القوة للاقتصاد العالمي على نحوٍ ملحوظ في منتصف القرن العشرين، مع زيادة تملك السيارات باطراد وصعود منظمة أوبك. وجد أكبر منتجي النفط، مثل المملكة العربية السعودية، أنفسَهم محطَّ أنظار الغرب المتعطِّش للطاقة، مع دراسةٍ متأنِّية من جانب التجار لأقوال مسئولي أكبر الدول المنتجة للنفط مع ارتفاع الأسعار منذ ستينيات القرن العشرين فصاعدًا. ثم في عام ١٩٧٣، قاطعَ منتجو النفط العربُ أمريكا وعاقبوا الغربَ ردًّا على دعمه لإسرائيل في حرب يوم الغفران ضد مصر. وقد أدَّى ذلك إلى تضاعف سعر النفط أربع مرات في عامي ١٩٧٣ و١٩٧٤. لقد منح ذلك سلطةً هائلة لمنظمة أوبك، كما أعطى وزنًا كبيرًا لكلِّ ما يقوله أعضاؤها. وجعل ذلك مَلِك المملكة العربية السعودية ثريًّا للغاية.

في ذلك الوقت، عقب اتفاقية «بريتون وودز» التي تهدُف إلى ضمان الاستقرار المالي العالمي من خلال جعل الدولار العمود الفقري للاقتصاد العالمي، كانت العملة الأمريكية هي وحدةَ التجارة الدولية، والمتاحة على نطاق واسع، والمدعومة بالذهب. لكن لم يكن هناك ما يكفي من الذهب المُستخرج لمواكبة عدد الدولارات المتداولة. فانهارت اتفاقية «بريتون وودز» وكان وضع الدولار وسُمعته في خطر.

للمساعدة في استعادة موثوقية الدولار العالمية، أبرمت الولايات المتحدة صفقةً مع المملكة العربية السعودية في عام ١٩٧٣ لتسعير جميع المنتجات البترولية وتداولها بالدولار. وقد أدَّى هذا إلى احتفاظ الدولار بدوره الريادي في التجارة، وكانت قيمته مدعومةً بالعطش الذي لا يُروى للهيدروكربونات. نظرًا لأن العالَم كلَّه يحتاج إلى النفط، فقد كان الطلب على الدولار مرتفعًا. وفي المقابل، حصل السعوديون على تأييدِ أمريكا

ونفوذها للحفاظ على الأمن، لا سيما فيما يتعلَّق بكبح جِماح كلٍّ من إيران والعراق؛ وهو تطوُّر مهم بالنسبة إليهم في مثل هذه المنطقة المضطربة.

إن الاعتماد على هذه الدولارات يعني أن منتجي النفط يجب أن يكونوا أكثرَ ميلًا للامتثال للسياسة الخارجية للولايات المتحدة؛ أو على الأقل أن تقلَّ احتمالية الرد عند حدوث أي خلاف. وكما أظهرت الصراعات مع منتجي النفط، فإن هذا لم يكن دائمًا صحيحًا، لكنَّ مصدِّري النفط يحتاجون في النهاية إلى الدولارات ليظلوا أقوياء. كان الوضع برُمَّته في صالح الولايات المتحدة.

مع الارتفاع الحاد لأسعار النفط، زادت الأرباح التي جنَتها الدول المنتجة للنفط بشكل سريع. وسرعان ما أصبحت هذه الثروة تُعرف باسم «البترودولارات» وتعني الدولارات العائدة من تصدير النفط. بمرور الوقت، زاد استثمارُ حكومات تلك البلدان للدولارات العائدة من تصدير النفط بطرقٍ معقَّدة. وشمِل ذلك إعادةَ الدولارات إلى الولايات المتحدة، عن طريق شراء السندات وما شابه ذلك، تمامًا كما فعلت الصين مؤخرًا بالدولارات التي بحوزتها.

أدركت الحكومات في جميع أنحاء العالم أنها ستحتاج إلى إمدادات ثابتة من الدولارات إذا أرادت شراء النفط. لذلك كانت الحكومات أكثرَ ميلًا إلى محاولة مواءمة عملاتها مع قيمة الدولار، لمحاولة تجنُّب التكاليف الضخمة وغير المتوقعة. ولم ترغب في أن تجد فاتورة الكمية نفسها من النفط تتضاعف بين عشيةٍ وضحاها مع ارتفاع قيمة الدولار.

بالنسبة إلى بلدانٍ مثل العراق والهند، وهي البلدان التي امتدَّت صداقتها وعلاقاتها التجارية لقرون، فإن تسعير النفط بالدولار يجعل العمليةَ برُمَّتها مرهقة. بينما تشتري شركة هندوستان للبترول براميلَ من نفط البصرة الثقيل، يستورد العراق الأرز والجرارات والأدوية من الهند. من دون تدخُّل النفط والقدرة المطلقة للدولار، يمكن أن تكون التجارة بين البلدين حول مبادلة الدينار بالروبية. إن كل دولار إضافي يُضاف إلى سعر برميل النفط له تأثيرٌ كبيرٌ وبعيد المدى.

ليس مُستغربًا أن هذا الوضع قد أحبط العديدَ من منتجي النفط ومشتريه، الذين استاءوا من استعراض الولايات المتحدة لقوَّتها بهذه الطريقة. وتطلَّع البعض، مثل فنزويلا وإيران، إلى توقيع صفقات لتجارة النفط بعملاتهم الخاصة. في كثير من الأحيان، هناك احتجاجٌ لا يهدأ بشأن تسعير النفط بطرقٍ أخرى. لكن بالنسبة إلى الجزء الأكبر، يحافظ الدولار على سيطرته الخانقة على سوق النفط، لأسبابٍ أهمها أنه يحظى بدعم الفاعلين الرئيسيين ويجعل التداول أسهلَ بالنسبة إلى أسواق النفط.

تلك التغيُّرات الجيوسياسية في أعقاب حرب أكتوبر تلاها تحرير أسواق المال في فترتي السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين، وهو التحرير الذي شجَّع البنوك الكبرى والمستثمرين الآخرين على التفكير في جعلِ سعر النفط مادةً للمقامرة. أعطى ظهور سوق العقود الآجلة للطاقة في عام ١٩٧٨ هؤلاء المضاربين فرصةً أكبر لتحقيق مكاسب. وجرى تداول هذه العقود في — بورصة نيويورك التجارية — التي تأسَّست في الأصل لتجارة الزبدة والجبن قبل قرن من الزمان. كان الغرض من ذلك وقتها هو تحقيق بعض الوحدة والاستقرار في أسعار منتجات الألبان. وقد أصبحت الآن بمثابة منصة تسمح للشركات بالتأمين ضد التقلبات الشديدة في أسعار النفط، من خلال الشراء مقدَّمًا. لكنها أعطت أيضًا المضاربين فرصةً لتحقيق ربح سريع. لذلك، لم يكن فقط العالَم كله يعتمد على قيمة الدولار للحصول على الطاقة الأساسية، بل كان سعر النفط نفسه شديد التقلب. وهذا قدْر هائل من عدم اليقين الذي يجب إدارته، وليس مستغربًا أن معظم البلدان تريد أن يكون لديها أكبر قدْر ممكن من السيطرة على إمدادات الطاقة لديها.

كان لهذا القلق تأثيرٌ على السياسات الخارجية والدبلوماسية في جميع أنحاء العالم. وبينما كانت الصين تتودَّد إلى نيجيريا من أجل نفطها، كان يتعيَّن على الولايات المتحدة وحلفائها الحفاظُ على علاقة وثيقة مع السعوديين. وقد أدَّى ذلك إلى تصوُّر أن الغرب قد غضَّ الطرْف عن سجلِ المملكة العربية السعودية المثير للجدل في مجال حقوق الإنسان. كونه من نوع السجلات التي تتعرَّض لانتقادات قاسية في أي مكان آخر، فإن هذا يعني أيضًا اتهامات للغرب بالنفاق.

منذ نهاية الحرب الباردة مع روسيا، شاركت الولايات المتحدة أيضًا في حربين في العراق، وحرب في أفغانستان، وأخرى في ليبيا. ظهرت حقول النفط المحترِقة في الكويت عبْر شاشات التلفزيون في عام ١٩٩١؛ بعد أكثر من عَقد بقليل، عادت البلدان المتحالفة، التي كان هدفها ظاهريًّا البحث عن مخزون صدام حسين من أسلحة الدمار الشامل، لكن لم يكن من قبيل المصادفة أن القتال دار وسط احتياطيات النفط الهائلة في المنطقة. ربما كانت الحرب في أفغانستان ردًّا على فظائع القاعدة في الحادي عشر من سبتمبر، لكنها كانت أيضًا تتعلق بتأمين خط أنابيب مهم.

منحت هذه الصراعات الولايات المتحدة فرصةً لتثبت للعالم أنها بمثابة الشرطي في منطقة الدول المنتجة للنفط. وقد كانت أيضًا تحمي مصالحها الخاصة. ووجود شركاء في الشرق الأوسط على استعداد وبإمكانهم تزويدُ شركاتها بالنفط وعقود الإنتاج كان أمرًا

أساسيًّا لاستمرار هيمنة أمريكا — والدولار — على الاقتصاد العالمي. لقد ساعد النفط في إمداد المنازل بالطاقة، وتوفير فرص عمل لعمال النفط الأمريكيين، وتعزيز الطلب على الدولار. بالنسبة إلى جميع المعنيين، يعتبر النفط نعمةً ونِقمة في الوقت نفسه. فإلى حدٍّ ما، نحن جميعًا تحت رحمة التغيُّرات في سعر صرف الدولار وسعر البرميل على النحو الذي تحدِّده الأسواق العالمية. إن التغييرات التي تُجرى على أيٍّ منهما لها تأثيرٌ غير مباشر على الاقتصاد، وهو أمرٌ يؤثِّر علينا جميعًا.

يساعد النفط في تنشيط اقتصادات المستوردين المتعطِّشة للنفط مثل الهند، لكنه يجعلهم أيضًا معرَّضين للخطر. عندما يرتفع سعر النفط، يتعيَّن على شركة هندوستان للبترول أن تدفع المزيدَ من الدولارات لكل ميل من الطرق السريعة التي تريد الهند بناءها. وهذا يعني أن الحكومة يجب أن تجد المزيدَ من الأموال، وتجمع المزيد من الأموال من المولين إذا كانت تريد أن تحافظ على مشروعها. سيتعيَّن على الهنود دفعُ المزيد للقيادة على تلك الطرق لأن سعر البنزين سيرتفع هو الآخر. وستعاني الأسر الأشد فقرًا أكثرَ من غيرها لأنها تنفق نسبةً أكبر من دخولها على الوقود. وستشعر المطاعم والمحال التجارية بالضيق لأن العملاء الأكثر ثراءً في جميع أنحاء البلاد سيكون لديهم نقودٌ إضافية أقل. ولمضاعفة التحدي، سترتفع تكاليف الوقود في المصانع والمكاتب والمتاجر؛ لذلك قد يُضطر أصحابها إلى رفع أسعار السلع والخدمات التي يبيعونها. وعلى الرغم من التخطيط الدقيق للحكومة، فإن التغييرات فيما هو خارج عن سيطرتها — سعر النفط أو قيمة الدولار — يمكن أن تترك بصمةً دائمة على ازدهار الهند. وينطبق الشيء نفسُه على جميع بلدان العالم.

ومع ذلك، ففي العديد من البلدان، أصبحت التغييرات المتطرفة في أسعار النفط الآن أقل تأثيرًا مما كانت عليه في السابق. ففي الغرب، أدَّى تضاعُف أسعار النفط أربع مرات في أوائل سبعينيات القرن العشرين إلى النقص الشديد في الموارد المالية للعملاء. وامتدَّت طوابير الانتظار في محطات البنزين مع ارتفاع أسعار النفط. وقفزت أسعار السلع اليومية أكثرَ من الخُمس في بعض البلدان، منها المملكة المتحدة. وطالبت النقابات العمالية برفع الأجور بما يتناسب مع هذا الارتفاع؛ لم تستطِع المصانع مواصلةَ الإنتاج. وقد تلا ذلك ركودٌ عالمي.

أدَّت أيضًا القفزة الإضافية في أسعار النفط في عام ١٩٧٩، بالتزامن مع الحرب الإيرانية العراقية، إلى عرقلة النمو فجأةً في جميع أنحاء العالم، مثلما فعل ارتفاعُ أسعار

النفط كردة فعل على حرب الخليج الأولى. ما كان واضحًا هو تأثُّر الأسعار والنشاط الاقتصادي المُرتبط بها في البلدان الأكثر استهلاكًا للنفط تأثُّرًا كبيرًا وسريعًا تجاه القفزات في أسعار النفط وليس تجاه انخفاضها. بالنسبة إلى معظمنا، فإن تعاملنا الرئيسي مع سوق النفط يكون من خلال خزانات البنزين في سياراتنا، وتكلفة النفط ليست سوى عنصر واحد من تكلفة البنزين. يذهب القِسم الأكبر من النقود التي ندفعها مقابل لتر البنزين إلى الحكومات في شكل ضرائب؛ ويذهب قسمٌ آخرُ إلى تكاليف التكرير، وما إلى ذلك. يذهب فقط سنتان لكل لتر إلى محطة البنزين نفسِها. ويعني انخفاض أسعار النفط أرباحًا أقلَّ لشركات النفط ومصافي التكرير؛ لذا فهم يحاولون التمسُّك بكل سنت أخير أطولَ فترة ممكنة، مما يؤدي إلى ميل الأسعار للانخفاض ببطء أكثر من ميلها للارتفاع. وبأخذ جميع العوامل ذات الصلة في الحسبان، فإن السعر الذي ندفعه مقابل البنزين لا يعكس بدقة التقلُّبات في أسعار النفط.

لكن مع ارتفاع الأسعار مرةً أخرى في بداية العَقد الأول من القرن الحادي والعشرين، إلى مستويات معادِلة لأسعار سبعينيات القرن العشرين، كان ردُّ الفعل بشكل عام أكثرَ صمتًا. فقد فرضت الصدمات النفطية في سبعينيات القرن العشرين تغييرًا في السلوك تَمَثَّل في اكتساب المزيد من المرونة. أعادت الدول الغربية النظر مليًّا في كيفية استخدامها للنفط. فلم تَعُد العديد من الدول الغربية دولًا صناعية تستهلك الطاقة كما كانت في السابق. وأصبحت المصانع والسيارات أكثرَ كفاءة في استخدام الطاقة، مما أدَّى إلى حماية الشركات والسائقين من بعض الزيادات في أسعار النفط. ومن المرجَّح الآن أن تعتمد أكبر الاقتصادات على الخدمات لإدرار الدخل؛ فالبنوك، على سبيل المثال، لا تحتاج إلى النفط كما تحتاج إليه الصناعة. وفي حين أن المصانع رهينةٌ لارتفاع أسعار النفط، وليس أمامها أي شيء تفعله سوى انتظار حدوث ارتفاع في التكاليف، فإن المضاربين في قاعات التداول المالي قادرون على جني الأموال من تقلُّب أسعار الوقود. وفي المقابل، لا تزال المخاوف بشأن تأثير ارتفاع أسعار النفط الخام على النمو في الهند أو الصين كبيرة، بسبب اعتمادهما على الصناعات التحويلية.

وقد أصبح أيضًا للنفط الآن نفوذٌ أقل في سوق الطاقة. ربما أدَّت التكاليف المرتفعة، وليس المخاوف بشأن التغيُّر المناخي والتلوث، إلى توجيه الأبحاث والاستثمارات نحو العثور على مصادرِ الطاقة البديلة الأسهل. الآن، توفِّر مصادر الطاقة الكهرومائية — السدود،

بشكل أساسي — ما يكفي من الطاقة لتزويد الاقتصادات التي يعادِل حجمُها حجمَ اقتصادات اليابان وألمانيا والمملكة المتحدة مجتمعةً.

الطاقة المتجدِّدة لا تخص فقط البلدانَ الغنية. فحتى الهند، التي تمضي قُدمًا في طريقها السريع الطموح نحو الازدهار، تتطلع إلى جعلِ جميع السيارات الجديدة تعمل بالكهرباء بحلول عام ٢٠٣٠. من المُسلَّم به أن الكثير من هذه الكهرباء سيأتي من الوقود الأحفوري، لكن وكالة الطاقة الدولية تُقدِّر أن ٢٣ في المائة من الكهرباء تأتي الآن من مصادرَ متجددة. عمومًا، يأتي نحو ١٣ في المائة من إجمالي الطاقة لدينا من مثل هذه المصادر؛ ومن المتوقَّع أن تتضاعف هذه الكمية ثلاث مرات بحلول عام ٢٠٤٠. على الرغم من أن هذا يعني أن أكثر من ٦٠ في المائة لا يزال يأتي من الوقود الأحفوري «القديم»، فإن ذلك يُمثل تقدُّمًا رائعًا. إنه تغيير هائل حدَث خلال فترة لا تتجاوز عقودًا قليلة، وهناك تغييرٌ أكبرُ قادم. مع زيادة طلب بلدان العالم النامي للوقود، لا يمكن أن يكون التغيير قريبًا بما فيه الكفاية.

نظرًا لارتفاع أسعار النفط، كان من المنطقي أيضًا بالنسبة إلى بعضِ البلدان الاستفادةُ من احتياطيات النفط التي كانت مكلِّفة للغاية لاستغلالها من قبل، مثل حقول نفط بحر الشمال في المملكة المتحدة، أو النفط الموجود تحت أراضي راجستان أو احتياطيات النفط الصخري في تكساس. أصبحت الاستفادة من حقول النفط القريبة خيارًا أكثرَ جاذبية وقابلية للتطبيق. وأصبح استخراج النفط من الصخر الزيتي مربِحًا — ومن ثَم ممكنًا — فقط عندما تجاوزت أسعار النفط ٩٥ دولارًا للبرميل في الولايات المتحدة. وبعد أن كان النفط يتدفَّق بقلة من هذا المصدر، أصبح تدفُّقه ثابتًا في السنوات الأخيرة. بحلول عام ٢٠١٥، كانت الولايات المتحدة تنتج خمسة ملايين برميل يوميًّا من الصخر الزيتي، مما يعني أنه يُشكِّل أكثرَ من نصف إنتاج أمريكا من النفط. وابتكار تكنولوجيا أفضل ووسائل أكثرَ كفاءة لاستخراج النفط يعني أن تكلفة استغلال احتياطيات الصخر الزيتي قد انخفضت. ولأول مرة منذ سنوات، أنتجت الولايات المتحدة لفترة وجيزة نفطًا أكثرَ مما استوردته في عام ٢٠١٦. إن سعيَ الولايات المتحدة لتقليل اعتمادها على الطاقة الأجنبية يؤتي ثماره. فبعض التقديرات الآن تضع احتياطيات النفط الأمريكية قبل المملكة العربية السعودية وروسيا.

يكمُن جوهر الأمر في أمن الطاقة، وهو حماية الاقتصاد من الصدمات التي تلحَق بسوق الطاقة فيما يتعلق بالسعر أو العرض. وهذا يعني أيضًا التركيزَ على سلاسل

إمداد الوقود، ومنها توليد الكهرباء ونقلها وتوزيعها. والهدف النهائي هو ألا يشعر موطن الدولار بعد الآن بأنه يمكن أن يصير تحت رحمة أباطرة النفط في الشرق الأوسط. وقد وصفت مجلة «إيكونوميست» هذا الموقف بـ «الشيخ مقابل الصخر الزيتي». قد يؤدي التحول في احتياطيات النفط إلى تحوُّل في الدولار والقوة، وإعادة صياغة الخريطة الجيوسياسية لصالح أمريكا. في النهاية، عندما يصبح العالم أقل اعتمادًا على النفط، فإن هيمنة الدولار ستتعرَّض للتهديد. لكن تطوُّر الصخر الزيتي، إلى حدٍّ ما، قد جعل ذلك اليوم بعيدًا نوعًا ما.

يمكن أن يصبح العرْض في المستقبل مشكلةً أكبر بكثير. فلا يوجد سوى مقدار محدَّد من النفط في باطن الأرض، وتُكتشَف أعدادٌ أقلُّ من حقول النفط الجديدة، معظمها صغير جدًّا. تختلف آراء الخبراء، لكن البعض يزعم أن معدل الإنتاج قد يصل إلى مستوًى مرتفع — «ذروة النفط» — خلال العَقدين المقبلين. يعتقد المحلِّلون في «إتش إس بي سي» أنه بحلول عام ٢٠٤٠، قد يحدُث نقص بمقدار بضعة ملايين برميل يوميًّا عما يحتاج إليه العالَم، ما لم يتحقَّق إنتاج المزيد. وهذا يعدِل أربعة أضعاف ثروة المملكة العربية السعودية. فقط تخيَّل ماذا سيفعل ذلك بسعر النفط. قد لا يكون الارتفاع في مصادر الطاقة المتجددة قادرًا على التعويض بالسرعة الكافية. إنه سباق مع الزمن لإبقاء أضواء العالم مضاءة وفواتيرها منخفضة.

بالطبع لا يزال النفط يَعِد بثرواتٍ هائلة. إنه يفيد بشدةٍ شركةَ أرامكو السعودية المملوكة للدولة، والتي يُعتقد أن قيمتها تبلغ قُرابة تريليونَي دولار. وهذا من شأنه أن يجعلها شركةً أكثرَ قيمة من شركة «أبل» أو شركة «ألفابت» الشركة الأم لشركة «جوجل». حتى مع التقلبات في أسعار النفط، لا تزال الصناعة القديمة تتفوق على الصناعة الجديدة.

تَعِد الاحتياطيات النفطية الوفيرة بثروة كبيرة بالتأكيد، لكنها من الممكن أن تُعرِّض البلد للخطر، ويمكن أن يكون انخفاض أسعار النفط مؤلمًا للغاية بالنسبة إلى كبار المنتفعين من النفط. يأتي ما يقرُب من نصف إجمالي الناتج المحلي السنوي للمملكة العربية السعودية من النفط. لعقود من الزمان، شرعت السعودية، الغارقةُ في الدولارات النفطية، في برامج إنفاق عام باهظة. والآن، لموازنة الحسابات، تحتاج الحكومة السعودية أن يظل سعر النفط مرتفعًا.

في عام ٢٠١٤، انخفض سعر النفط العالمي بسبب الكميات الهائلة التي تنتجها المملكة العربية السعودية مقارنةً بتراجع الطلب في الصين، والمخاوف من أن هذا الطلب

قد يتراجع أكثرَ. مع انخفاض سعر النفط، كان لا بدَّ من تقليص الإنفاق الحكومي في السعودية لأول مرة منذ قرابة ١٥ عامًا. وافقت المملكة العربية السعودية مع زملائها في منظمة أوبك على خفض الإنتاج بنحو واحد من كل ٢٠ برميلًا أنتجتها في عام ٢٠١٧. كانت هذه خطوةً غير عادية، لكنها أكَّدت اليأس الذي شعرت به المملكة العربية السعودية من هذه المعضِلة المالية.

يحتاج العراق هو الآخر إلى السيطرة بقوةٍ على كل دولار يجنيه من بيع النفط. ففي عام ٢٠١٤، جاءت جميع عائدات صادراته تقريبًا من النفط. ويُعرف البلد الذي يعتمد اعتمادًا كبيرًا على سلعة واحدة بهذه الطريقة بأنه ذو ثقافة اقتصادية أحادية. شَكَّل قطاع النفط ما يقرُب من نصف إجمالي الناتج المحلي للبلاد، كما مَوَّل الكثير من النشاطات في نواحٍ أخرى من الاقتصاد. من الممكن أن يتسبَّب انخفاض سعر النفط في صعوبات من جميع النواحي.

ليست هذه هي المشكلةَ الوحيدة التي يواجهها العراق. فقد أصبحت لعنةُ الذهب الأسود منتشرةً على نطاق واسع لدرجةٍ أنه أصبح لها أسماءٌ أخرى: «مفارقة الوفرة» أو «لعنة الموارد». إن الحقيقة المُحزنة هي أن البلدان التي لديها وفرة في بعض الموارد الطبيعية، مثل النفط، تميل إلى تحقيق نموٍّ اقتصادي أقل، وتتمتع بديمقراطية أقل، وتحسُّن أقل في مستويات المعيشة مقارنةً بالبلدان ذات الموارد الأقل.

كما تواجه هذه البلدان عدمَ الاستقرار الاقتصادي والسياسي. فالبلدان التي تعتمد بشدة على النفط موردًا وحيدًا لِدخلها تواجه عواقبَ وخيمة: فمصالح شركات النفط تميل إلى أن تكون ممثلة تمثيلًا زائدًا، من حيث حقوق الملكية واللوائح والسلطة. ومن المحتمل أن يكون غيابُ المساواة صارخًا؛ إذ توجد فجوةٌ حتمية في الدخل بين الذين يعملون في مجال النفط وبقية الشعب. ويمكن أن تؤديَ التقلبات في الأسعار إلى تغييراتٍ حادة في الدخل والبطالة والاضطرابات المدنية. ففي فنزويلا، أدَّى انخفاض أسعار النفط في عام ٢٠١٤ إلى التقنين والفوضى الاقتصادية وأعمال الشغب الناجمة عن الجوع وقلة الغذاء.

من الممكن أيضًا أن يكون لاكتشاف النفط أو الغاز تبعاتٌ اقتصادية في المناطق البعيدة عن أماكن اكتشافه. إن «المرض الهولندي» ليس فيروسًا يصيب الماشية أو النباتات. بل يُشير إلى ما حدَث في هولندا بعد اكتشاف احتياطيات الغاز هناك عام ١٩٥٩. فمع ارتفاعِ عائدات الصادرات بالدولار في أوائل سبعينيات القرن العشرين، ارتفع الطلب على الجلدر الهولندي، عملة هولندا في ذلك الوقت، إلى جانب قيمته. وعلى عكس الصين

ونيجيريا، فقد سمحت هولندا لعملتها بالاستجابة بحُرية للطلب المتغير، ودفع المزارعون الهولنديون وأصحاب المصانع الثَّمن؛ فقد أصبحت صادراتهم باهظةَ الثمن لدرجةٍ لا تسمح لهم بالمنافسة في الخارج. وتضاعف معدَّل البطالة في البلاد أكثرَ من أربع مرات بين عامي ١٩٧١ و١٩٧٧. وانخفض الاستثمار، مما تسبَّب في أضرارٍ دائمة في أجزاء من البلاد لم تكن مرتبطة بإنتاج النفط أو الغاز.

مع مطاردة الجميع للسلعة المفضَّلة في العالم (النفط)، تكون هذه البلدان أيضًا أكثرَ عُرضة للصراع. فيمكن لدولة غنية بالموارد الطبيعية أن تصبح هدفًا للغزو. فالسعي إلى السيطرة على نفط الكويت هو ما دفع صدام حسين إلى غزوها في عام ١٩٩٠. كما أن اهتمامَ الولايات المتحدة بالعراق يتجاوز الجانب الإنساني؛ إذ استفادت الشركات الأمريكية، وفيها شركة «هاليبرتون» العملاقة، من عقود النفط في العراق. وفي عام ٢٠١٤ وجد العراق نفسَه مرةً أخرى هدفًا للأطراف التي تُخطِّط للسيطرة على احتياطيَّاته؛ وذلك عن طريق محاصرته بخفض أسعار النفط، وبالهجوم عليه من جانب تنظيم الدولة الإسلامية (داعش).

من دون النفط، ستكون الآفاق الاقتصادية للعراق أضيقَ بكثير؛ فصناعته الإنتاجية الرئيسية الأخرى الوحيدة هي الأسمنت. حتى مع وجود الهيدروكربونات، فإن متوسط دخل الفرد في العراق أقلُّ من عُشر متوسط دخل الفرد في أمريكا. ويبلغ متوسط عمر الفرد العراقي ١٩ عامًا فقط، ولم يتمكَّن نصف البالغين من الوصول إلى المدرسة الثانوية. وهذا يؤكِّد فقط حالة الاضطراب التي شهدتها البلاد، بالنظر إلى أنه قبل عام ١٩٩٠ كان نظام التعليم في العراق من الطراز العالمي. صحيحٌ أن مساحاتٍ شاسعة من الأراضي خُصِّصت للزراعة، لكن لا بد من استيراد المواد الغذائية بكميات كبيرة. لقد أعاق الصراع العراق؛ فقد كان هدفًا سهلًا بعد أن أصبح ضعيفًا بالفعل، وقد عرف تنظيم الدولة الإسلامية ذلك.

اجتاحت الجماعة الإرهابية شمالَ البلاد وغربها، واستولت على حقول النفط العراقية، بطاقةٍ إجمالية تقارب ٦٠ ألف برميل يوميًّا. وعلى الرغم من عدم تمكُّنها من الوصول إلى حقول البصرة في الجنوب، فإن التأثير كان لا يزال هائلًا. فتشير بعضُ التقديرات إلى أن داعش كانت قادرة على جني ٧٠٠ ألف دولار يوميًّا من بيع النفط الذي استولت عليه إلى سوريا أو إيران أو إلى مصافي التكرير المؤقتة. أدَّت هذه الأموال — إلى جانب الدخل من بيع الآثار والممتلكات التي نهبتها والفديات من عمليات الخطف — إلى جلب السُّمعة

السيئة لتنظيم الدولة باعتباره الجماعةَ الإرهابية الأكثر تمويلًا في العالم. سمحت الأموال لها بتجنيد المقاتلين وتسليحهم ودفْع رواتبهم في المنطقة وفي الأماكن الأخرى.

لم يكن الثَّمن الذي دفعه العراق هو خسارةَ أموال النفط فحسب، بل أزمة إنسانية واسعة النطاق. اقترنت مكاسب داعش الإقليمية بجرائم حرب، منها القتل الجماعي والاغتصاب والاختطاف. ونزح ما يقرُب من ثلاثة ملايين عراقي واعتبرت الأمم المتحدة أن ١٠ ملايين بحاجة إلى المساعدة. دفع المواطنون الجائعون في مدينة الفلوجة المحاصرة، الذين تعرَّضوا لفظائع مروِّعة، وشاهدوا دمارَ منازلهم وطرقهم، ثمنًا باهظًا لتعطُّش داعش للذهب الأسود.

شنَّ التحالف بقيادة الولايات المتحدة غاراتٍ جوية على أهدافٍ داعشية، منها عملياته النفطية، وخُفِّفت قبضة المتطرفين على حقول النفط؛ إذ أُجبروا على التراجع. وبحلول منتصف عام ٢٠١٧، كان التركيز العسكري على استعادة آخر معقل لداعش: مدينة الموصل. لتجهيز أولئك الذين يقاتلون داعشًا على الأرض — القوات العراقية وميليشيا البيشمركة الكردية — تعيَّن على الحكومة العراقية الاعتمادُ على أموالها النفطية. فللدفاع عن شعبها وصناعتها النفطية، يتعيَّن عليها أن تنفِق دولاراتها التي حصَلت عليها من شركة هندوستان للبترول. وتسلِّم شركة هندوستان للبترول الدولارات لشركة النفط العراقية التي تديرها الدولة. ومن هناك تدخُل الدولارات خزائنَ الحكومة، حيث تُستخدم لدفع تكاليف الدفاع.

كان للعراق علاقةٌ طويلة الأمد مع روسيا، وفي عام ٢٠١٤ أعلنت روسيا أنها على استعداد لتزويد العراق بالأسلحة لمحاربة الإرهاب. هذا هو المكان الذي يلجأ إليه العراق في وقت الحاجة؛ ويرسل دولاراته إليه. يُنفَق الدولار الآن على شراء الأسلحة بدلًا من النفط.

الفصل السادس

# تمويل وسائل الدمار

## من العراق إلى روسيا

يمتد المصنع في إيجيفسك على مساحة شاسعة على مد البصر؛ إذ أصبح ضجيج النشاط في هذه المدينة صوتًا مألوفًا منذ أوائل القرن التاسع عشر. هنا يتولَّى العمال تجميعَ وتجريب البنادق العسكرية وبنادق الصيد. ربما يكون آباؤهم قد أدَّوا وظائفَ مماثلة من قبل؛ فالقواعد صارمة جدًّا في الاتحاد السوفيتي فيما يتعلق بتحديد عدد الأسلحة التي ستُصنع بالضبط — وكيفية صنعها — لتناسب المتطلبات العسكرية. لم يَعُد هذا هو الحال — في الواقع — فالمصانع مثل هذه قد أصبحت أكثرَ إنتاجًا من أي وقت مضى، وهي الآن أصبحت مفتوحةً بسبب مطالبَ مُحدَّدة ليست من الكرملين، ولكن مطالب يفرضها الدولار.

من خلال استغلال الأصول الروسية في أعقاب انهيار الاتحاد السوفيتي، فإن مالك الشركة المصنِّعة للأسلحة لدينا — دعنا نُسمِّه ديمتري سوكولوف — هو في الأصل مالكُ جزءٍ من شركةٍ تتولى تصنيع المعدَّات التي اشتهرت بها روسيا. إنه بالطبع شخصيةٌ من وحي الخيال، ولكن لإيصال قصتنا فإنه يمثِّل أولئك الذين يستخدمون أصولَ البلاد بعد انهيار الاتحاد السوفيتي. في هذا المجال، لا شيءَ يستعصي على تجار الأسلحة الروس؛ إذ يمكنهم توفيرُ كل شيء من المدافع المضادة للطائرات إلى الدبابات إلى مقاتلات ميج. في هذه المرحلة، في عملية التبادل بين النفط والأسلحة، يلعب الدولار دورًا مهمًّا في كلا المجالين الأكثر إثارةً للجدل في الاقتصاد العالمي. في عام ٢٠١٢، أنفق العراق ٤٫٢ مليارات دولار على الأسلحة من روسيا، وذلك لإعادة بناء جيشه، منها ٢٨ طائرة هليكوبتر هجومية من

طراز إم أي–٣٥ و١٥ مروحية هجومية من طراز إم أي–٢٨ إن إي. سُلِّمَت الدفعة الأولى من المروحيات عام ٢٠١٣، التي نُقِلت في الخطوط الأمامية في غضون عامين في معركة لاستعادة مدينة الفلوجة من داعش، هذا إلى جانب الأسلحة العسكرية الأخرى المطلوبة.

التنازل عن هذه المكاسب النفطية المربحة ليس بالأمر الهيِّن بالنسبة إلى العراق، ولكن في حالة الصراع المستمر، يمكن أن يكون شراء الأسلحة أكثرَ أهمية من الإنفاق على البنية التحتية أو الرفاهية. لقد وعدت الأسلحة الروسية بتوفير قدرٍ أكبر من الدفاع والأمن للعراق وشعبه، وقد وفَّرت ذلك بالفعل.

بالنسبة إلى روسيا، كان هذا العَقْد مساهمةً رئيسية في صناعة الأسلحة التي تضاعفت أرباحها من الصادرات خمسة أضعافٍ منذ مطلع الألفية. إنه جزءٌ من استراتيجية لزيادة قاعدة القوة الجيوسياسية لروسيا وكذلك مرونتها الاقتصادية. يُمكننا القول إن روسيا دولة كبيرة وقوية، لكن اقتصادها ضعيف نسبيًّا؛ فقد ظلَّت تكافح من أجل أن ترفع مكانتها وسط الدول الكبرى، وقد أثبت الدولار، حتى الآن، أنه خَصم لدود لا يُقهَر. إن روسيا في القرن الحادي والعشرين بمثابة الدُّب الكبير، ولكن الضعيف، في الاقتصاد العالمي، الدُّب الذي أعاقه تاريخه ويعاني اعتمادًا غيرَ سهل على الدولار. إذا أرادت روسيا الحصولَ على دولارات، فعليها أن تتخلى عن أسلحتها.

غالبًا ما يُنظر إلى نهاية الحرب الباردة في عام ١٩٩١ على أنها انتصارٌ لليبرالية. لقد ساعدت بالتأكيد في تعزيز مركز الدولار ومكانته. لكن سقوط الشيوعية كان في الواقع يرتبط أكثر بالمشكلات الاقتصادية في الوطن.

في عام ١٩٥٥، وُقِّع على حلف وارسو، وهو اتفاقية دفاعية جماعية للدول الشيوعية ذات التفكير المتماثل في الكتلة الشرقية. دُقَّ ناقوس الخطر في جميع أنحاء الغرب الرأسمالي وأدَّى إلى تراكم هائل للأسلحة — والتسابق في مجال الفضاء — على كلا الجانبين. ومع ذلك، بحلول ثمانينيات القرن العشرين، كان الاتحاد السوفيتي ينفق الكثيرَ من الأموال لدفع ثَمن أسلحته. وأدَّى ذلك إلى فشل التخطيط المركزي، وإنهاك الاقتصاد، واضطراب الشعب وتعاسته، ومن ثَم انهيار الاتحاد السوفيتي. ولهذا كانت الحرب الباردة هي التي شَكَّلت صناعة الأسلحة كما نعرفها اليوم.

إن دولار العراق هو مجرد واحد من مليارات الدولارات التي تحصل عليها روسيا الآن من مبيعات الصناعات الدفاعية في الخارج. فروسيا تأتي في المرتبة الثانية بعد

الولايات المتحدة فيما يتعلَّق ببيع الأسلحة. ومثل العديد من السلع، تُسعَّر الأسلحة في أغلب الأحيان بعملة التجارة الدولية؛ أي الدولار. لم يكن سباق التسلُّح في الحرب الباردة يتعلق بالأسلحة التقليدية والقنابل اليدوية فقط: كان اتحاد الجمهوريات الاشتراكية السوفيتية يستثمر أيضًا بكثافة في الأسلحة النووية والأسلحة الكيماوية وغازات الأعصاب. في نهاية تلك الفترة، كانت روسيا تمتلك أكبرَ مخزون من الأسلحة في العالَم. كان هناك أيضًا قدْر هائل من المعرفة؛ كانت روسيا في طليعة البحث والتطوير. وقد حان الوقت لجني الأموال. فقد تمكَّنَت الشركات الروسية من تصميم الأسلحة وصنْعها وبيعها. وكانت هذه الشركات مملوكةً إما للدولة أو ذات ملكية مشتركة بين الشركات الحكومية ومستثمري القطاع الخاص مثل ديمتري سوكولوف. حتى ذلك الحين، كانت روسيا تُصنِّع بشكل أساسي لتلائم احتياجاتها الخاصة؛ والآن حان الوقت للتوسُّع.

لم يكن من الصعب تحديدُ العملاء المحتملين. حتى بعد انتهاء الحرب الباردة، عرفت روسيا مَن هم حلفاؤها: كانوا أساسًا أولئك الذين لم تكن أمريكا مستعِدة لبيع الأسلحة لهم. كانت الولايات المتحدة، التي تمتلك أكبرَ صناعة أسلحة على هذا الكوكب، تزوِّد بقيةَ دولِ الناتو وحلفاءها في الشرق الأوسط، مثل المملكة العربية السعودية، بالأسلحة. لكن رغم هذا فقد كانت روسيا قادرةً على استهداف عمالقةٍ ناشئين آخرين مثل الصين والهند وبعض دول الشرق الأوسط وجزء كبير من جنوب شرق آسيا. ثمة حالة من الحذر تكتنف كلًّا من المشترين والبائعين حيال الجانب الآخر؛ كان هناك تداخل بسيط نسبيًّا في قواعد العملاء. لم يكن العراق معتادًا ذلك تمامًا، فقد كان يمكنه بسهولة إنفاقُ دولاراته على الأسلحة من الولايات المتحدة بدلًا من ذلك؛ ولهذا فمن المرجَّح أن يشتريَ من الأمريكيين. هذا على الرغم من أن العراق أحد البلدان القلائل التي تُعَد دولًا صديقة وحليفة لكلا الجانبين، لكن هذا يعني أنه يتعيَّن على روسيا أن تعمل بجهدٍ أكبر للحفاظ على علاقتها التجارية مع العراق.

ولهذا فقد كان من المرجَّح أن يجد أولئك الذين يواجهون تنظيمَ الدولة الإسلامية (داعش) في العراق بأسلحة روسية أنفسَهم محدقين في فوَّهة بندقية مكتوبٍ عليها «صُنع في روسيا» أو «صُنع في الولايات المتحدة». وأرجعت منظمة العفو الدولية الخيرية لحقوق الإنسان انتشارَ الأسلحة هذا إلى مبيعات الأسلحة «غير المسئولة» من جانب كلٍّ من القوى العظمى في الحرب الباردة في سبعينيات القرن العشرين وثمانينياته. عندما دخلت إيران والعراق في الحرب، كان الاتحاد السوفيتي محايدًا في البداية بشكلٍ علني. لكن بحلول

نهاية الصراع في عام ١٩٨٨، أصبحت روسيا أكبرَ مورِّد للأسلحة للعراق. وبعد مرور ثلاثة عقود، كان هذا يعني أن متطرفي داعش كانوا «مثل الأطفال في محال الحلوى» وفقًا لمنظمة العفو الدولية. فقد كانوا أحرارًا في جمْع الأسلحة المخزَّنة مثل أنظمة الدفاع الجوي أو البنادق الهجومية الروسية الصُّنع من طراز إي كيه. ربما بيع العديدُ من هذه الأسلحة عبْر التدفُّقات الرسمية ولكنها كانت تحت حراسة سيئة بعد ذلك، أو وقعت في الأيدي الخطأ بسبب الفساد وتغيير النظام الفوضوي في العراق.

ربما لم يصدِّق مقاتلو داعش في العراق حظَّهم الوافر. فمعظم المتطرفين الآخرين — مثل بوكو حرام في نيجيريا، على سبيل المثال، أو تنظيم القاعدة — يضطرون إلى الحصول على أسلحتهم من خلال وسائلَ غير مشروعة. إذا كان السعر مناسبًا، يمكنهم الحصول على ما يريدون بشكلٍ سري من البائعين العديمي الضمير، الذين يبيعون أسلحةً صغيرة محمولة مثل البنادق الهجومية والقنابل اليدوية ومدافع الهاون والألغام الأرضية، التي يسهُل تهريبها دون أن تُكتشَف. بحكم طبيعة هذه الأسلحة، من الصعب تحديدُ ثَمن تجارة الأسلحة الصغيرة غير المشروعة، لكن تشير التقديرات إلى أن ثَمنها يفوق مليار دولار سنويًّا، وهي تهدُف في الغالب إلى إثارة الذعر وإلحاق البؤس ببعض الأشخاص الأكثرِ ضعفًا في العالم. فقد أصبح تاجر الأسلحة الروسي، فيكتور بوت، المترجِمُ العسكري السابق، معروفًا باسم «تاجر الموت» بعد دوره في تجارة الأسلحة غير القانونية في الكونغو ودول أخرى في التسعينيات. وقد أُلقي القبض عليه أخيرًا في عام ٢٠٠٨ عن طريق نصبِ كمين له، وذلك بتهمة محاولة بيع أسلحة بقيمة ١٥ مليون دولار أمريكي للقوات المسلحة الثورية الكولومبية (فارك)، المشهورة بارتكاب أعمال إرهابية. وحكمت عليه محكمة في نيويورك بالسجن ٢٥ عامًا.

على الرغم من أن هذا يمثِّل الجانب المظلم من الاقتصاد العالمي ويمكن أن يتحوَّل بسهولة إلى أساليبَ غيرِ شرعية، فإن معظم مبيعات الأسلحة قانوني تمامًا. في السنوات الأخيرة، وفي ظل مناخ من التوتر العالمي المتزايد والإنفاق العسكري المتزايد، ازدهرت مبيعات الأسلحة الروسية وأصبحت روسيا تستحوذ الآن على ربع السوق العالمية. فهي تجارة مربحة جدًّا؛ إذ تحقِّق لروسيا قرابة ١٥ مليار دولار سنويًّا من الصادرات. وقد اشتملت الأسلحة الأكثر مبيعًا على صاروخ أرض-جو بعيد المدى من طراز إس-٣٠٠، وطائرة ميج-٣٥ المقاتلة، وطائرات الهليكوبتر المتجهة إلى العراق، ودبابة تي-٩٠ الفائقة. الأمر لا يتعلق بامتلاك المزيد من الأسلحة في ترسانتك؛ بل يتعلَّق بتطوير القدرة العسكرية.

كانت روسيا في يوم من الأيام حذرةً من بيع معدَّاتها العسكرية الأكثر فاعلية وحداثة في الخارج، ولكنها الآن تنتهز هذه الفرصة. فيمكن أن تكون هذه الأسلحة رموزَ مكانة شديدة الإغراء للاقتصادات المزدهرة حديثًا؛ فعلى سبيل المثال، تضاعَف إنفاق فيتنام على المعدَّات العسكرية ثلاث مرات بين عامي ٢٠١٢ و٢٠١٦ مقارنةً بالسنوات الخمس السابقة.

لا يزال سباق التسليح مُستمرًّا، وأصبحت الصراعات فرصةً لروسيا لتسويق قوةِ أسلحتها واختبارها. مع تصاعُد التوتر في منطقة الشرق الأوسط في القرن الحادي والعشرين، تضاعفَ الإنفاق على التسليح في المنطقة، وتحتفظ روسيا بنصيب الأسد من إجمالي مبيعات الأسلحة. ففي عام ٢٠١٥، تدخَّلت روسيا في الحرب الأهلية السورية لدعم الرئيس بشار الأسد. أصبحت الحرب، كما وُصفت في أحد العناوين الرئيسية، «صالةَ عرض لمبيعات الأسلحة الروسية»؛ إذ أظهرت قواتُ الأسد تلك قوةَ الأسلحة النارية. وقد كلَّفت هذه الحملة روسيا نحو ٥٠٠ مليون دولار، لكن من المقدَّر أنها ربحت نحو ١٠ أضعاف زيادة المبيعات دوليًّا. لا يستطيع ديمتري سوكولوف الاستثمارَ في الإعلانات التقليدية — اللوحات الإعلانية والإعلانات التلفزيونية — لكنه لا يحتاج إلى ذلك. فأينما كان هناك مصنعُ أسلحة ناجح في العالم، فإن حكومتهم الوطنية ستقدِّم دعمًا تسويقيًّا كاملًا.

الأمر لا يتعلَّق فقط بالعوائد المالية. فالحكومات الوطنية — ومنها فرنسا والمملكة المتحدة — تميل إلى استغلال شركاتٍ مثل شركة ديمتري لتحقيق أهدافها الخاصة بالسياسة الخارجية. روسيا، على سبيل المثال، تُعَد سوريا نقطةَ نفوذها الرئيسية في المنطقة. فقد وُصف تدخُّلها في الحرب الأهلية بـ «تغيير قواعد اللعبة»، لكن روسيا كانت بالفعل مصدرَ نصف الأسلحة المبيعة إلى سوريا، ويرجع ذلك أساسًا إلى أن روسيا كانت تتطلع إلى زيادةِ عدد حلفائها في الشرق الأوسط في أعقاب الربيع العربي. بالإضافة إلى ذلك، فقد كانت روسيا قَلِقة من زيادة خطر وصول التطرف الإسلامي إلى أراضيها.

ومع ذلك، فهي لعبةٌ متقلِّبة. فقد صرَّحت روسيا بأنها ربما تغيِّر دعمها للنظام السوري إذا بدت علامات سقوط نظام الأسد واضحة. تعني التحولات السريعة في التحالفات الجيوسياسية أن هناك دائمًا خطرًا في أن تُوجَّه بنادق ديمتري في نهاية المطاف إلى وطنه الأم.

على الصعيد الدولي، سرعان ما تُثار الدهشة إذا بِيعت الأسلحةُ لأنظمةٍ تستخدمها لإرهاب شعوبها أو بالفعل لارتكاب إبادة جماعية. فقد أثار دعمُ روسيا للنظام السوري،

المُتَّهم بنشرِ أسلحة كيماوية، غضبَ الغرب. لكن الكرملين اتَّهم للتو تلك الدولَ، بما في ذلك الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، بازدواجية المعايير، قائلًا إنها مذنبة بنفس القدْر في تسليحها لأنظمة قمعية.

على سبيل المثال، ذهب معظمُ صادرات الأسلحة البريطانية إلى المملكة العربية السعودية في عام ٢٠١٥، في حين زوَّد السعوديون المملكةَ المتحدة بالنفط في المقابل. في انتهاك للقانون الإنساني الدولي، كانت السعودية تشنُّ قصفًا على اليمن، مما أدَّى إلى مقتل الآلاف. وبعد انتفاضات الربيع العربي في شمال أفريقيا، خلَص تقرير صادر عن البرلمان البريطاني إلى أن الحكومات المتعاقبة قد أساءت تقديرَ مخاطرِ استخدامِ الأسلحة التي تمَّت الموافقة على تصديرها إلى دول استبدادية معينة في شمال أفريقيا والشرق الأوسط في القمع الداخلي.

لقد أصبحت السياسة الخارجية — والتعطُّش للدولارات العائدة من التصدير — يتفوقان على حقوق الإنسان والسلام الدولي. والفائزون دائمًا هم شركات مثل شركات ديمتري والبلدان التي يمثِّلونها. قد يتقلب النمو الاقتصادي والدولارات التي يكسبها بلدٌ ما من سنة إلى أخرى، لكن ثروات تجَّار السلاح أكثرُ أمانًا بكثير. تتمتَّع صناعة الدفاع بحماية خاصة بها ضد التقلبات في المناخ الاقتصادي الأوسع. يمكن اعتبار الأسلحة ضروريةً مثل الطعام تمامًا. فالطلب على السلع العسكرية «غير مرن» إلى حدٍّ ما، أو شبه ثابت: فالإنفاق للدفاع عن الحدود هو أحدُ آخرِ الأشياء التي خفَّضتها الحكومات.

بالنسبة إلى روسيا، العائدات التجارية هائلة: في عام ٢٠١٥، دولارٌ من كل ٢٠ دولارًا من دخل صادرات البضائع كان مصدره بيع الأسلحة. لكن هذا لا يعني أن أرباحها العسكرية المستقبلية مضمونة. فالطلب يتزايد في جميع أنحاء العالم، لكن الصين تتولَّى الآن صناعةَ الدفاع الراسخة. يعني الافتقار إلى الاستثمار والعلماء المهرة أن روسيا لم تَعُد في طليعة البحث والتطوير في مجال صناعة الأسلحة.

يأتي ما يقرُب من ٧٠ في المائة من أسلحة العالم حاليًّا من الولايات المتحدة وفرنسا والمملكة المتحدة وروسيا: القوى العظمى التقليدية. ولكن مع تغيُّر قوة تلك الدول، تتغيَّر كذلك قبضتُها على صناعة الأسلحة. ففي المستقبل غير البعيد، ربما يرسِل العراق دولاره إلى الصين بدلًا من ذلك. لا تزال الهند حتى الآن عميلًا مخلِصًا، ولكن هذا أيضًا قد يتغيَّر. يمكن لروسيا أن تجد نفسَها محرومة من كلٍّ من عائدات التصدير والنفوذ والقوة.

لم تكن محاولةُ روسيا الاندماجَ في الاقتصاد العالمي — لتأكيد القوة الاقتصادية التي تحتاج إليها لمواكبة قوَّتها السياسية — سهلةً. إنها بحاجة إلى مبيعات الأسلحة هذه؛ إذ يتعثَّر بقيةُ اقتصادها.

في أراضي روسيا الشاسعة، هناك ثروةٌ من الموارد الطبيعية، من بينها النفط والغاز. يمكن لروسيا أن تتعاطف مع العراق بسبب مفارقة الوفرة. يسمح لها النفط والغاز الموجودان فيها بممارسة قدْرٍ كبير من النفوذ، على سبيل المثال اتخاذُ قرارٍ بشأنِ ما إذا كانت الأضواء ستظل مضاءة خلال فصول الشتاء القارسة في أوروبا الغربية. يُمكن أن يتوقَّف هذا الإمداد بضغطة زر. ولكن من الصحيح كذلك أن النفط يسيطر على روسيا، وتعرف الدولة ومنافسوها والأسواق ذلك.

تنتج روسيا ما يقرُب من ١١ مليون برميل من النفط يوميًّا، وهي تأتي في المرتبة الثانية من حيث المتوسط بعد المملكة العربية السعودية (وفي بعض الأحيان، عُرف أن روسيا تحل محلَّ المملكة العربية السعودية في هذا الصدد). توفِّر الصناعة ما يزيد قليلًا عن نصف أرباح الحكومة الروسية وتمثِّل ٧٠ في المائة من عائدات الصادرات الروسية. وروسيا إلى حدٍّ ما أقلُّ اعتمادًا على هذه الإيرادات من السعودية، لكنها لا تزال كافيةً لاستمرار الحقيقة القائلة بأن النفط حيوي لاستقرار روسيا. فتشير التقديرات إلى أن كل ١٠ دولارات من سعر البرميل يقلِّل إجمالي الناتج المحلي لروسيا بنحو ١٫٥ في المائة. لموازنة حساباتها، تحتاج الحكومة الروسية إلى النفط بما لا يقل عن ١٠٠ دولار أمريكي للبرميل. علاوة على ذلك، تتطلب متاجرتها في النفط دولاراتٍ أمريكية، وهذا يعني أن عملتها تعاني.

كيف انتهى الأمر بروسيا، بكل حجمها وبراعتها العسكرية، في هذا الموقف، وهي معتمِدة بهذا الشكل على النفط وعلى عملة بلدٍ يعتبره البعض خَصمًا لها؟ في الحِقبة السوفيتية، كانت سياسات التخطيط المركزي التي تنتقل من موسكو تتحكَّم فيما يجب تصنيعُه وكميته. قلَّ التركيزُ على صنْع الآلات والأدوات اللازمة لاستمرار القطاع الصناعي، وزاد التركيزُ على الأسلحة. يعني الانغلاق عن الاقتصاد العالمي الذي يقوده الغرب أنه لم يكن هناك الكثير من الضغط لإنتاج سلع للتصدير. كان هناك عددٌ قليل نسبيًّا من الشركات، وتركَّزت القوةُ في أيدي عدد قليل من اللاعبين، وكانوا يتحكمون في العديد من جوانب الحياة الاقتصادية لعمالهم؛ إذ يوفِّرون كل شيء من الإسكان إلى الأثاث وحتى الطعام.

مع القليل من التركيز على إنتاج الأشياء التي يحتاج إليها الناس أو يريدونها، كان هناك نقصٌ في المنتجات الأساسية على أرفف المتاجر وكانت قوائم الانتظار طويلة. اشتُريت البضائع بسرعة عندما كانت متوافرة ومخزَّنة بكميات كبيرة. نشأ الاقتصاد غير الرسمي الواسع، الذي يصل إلى عُشر الاقتصاد الرسمي لروسيا، من أجل تزويد أولئك الذين كان بحوزتهم النقد. فقد أدَّت الحرب الباردة والهوس بالتخطيط المركزي إلى الإضرار باقتصاد روسيا.

في عام ١٩٨٥، أدرك الرئيس الجديد ميخائيل جورباتشوف أن النظام قد تعثَّر. فكان حلُّه متمثلًا في إعادة الهيكلة والانفتاح. لقد شَجَّع على الابتكار وتنفيذ المشاريع، لكن سياساته كانت مجزأة وغيرَ كافية لسد الفجوة في الصناعة الروسية أو الفجوات الموجودة على رفوف المتاجر، في واقع الأمر. إن نوع الصناعة التحويلية الحديثة الواسعة النطاق التي تحتاج إليها روسيا ظلَّت غيرَ موجودة.

بتشجيع من التوقُّعات الجديدة، منحت البنوك في الغرب، وخاصة في ألمانيا، الاتحادَ السوفيتي دعمًا حذرًا من خلال القروض. وأدَّى، بعد ذلك، انخفاض أسعار النفط الخام إلى انهيار اقتصاد الاتحاد السوفيتي المعتَمِد على الطاقة. انتاب المقرضين الخوفُ واستعادوا قروضَهم. وجد الاتحاد السوفيتي، حصنُ الشيوعية، نفسَه متعثرًا بسبب الأسواق الرأسمالية، واضطُر إلى بيع الذهب لإطعام سكانه. وفي غضون بضع سنوات، تفكَّك الاتحاد السوفيتي.

كان الاتحاد السوفيتي العظيم قابعًا في حالةٍ يرثى لها، ولكن بالنسبة إلى أولئك الذين لديهم الطموح والنفوذ للاستمرار في ظل هذه الظروف، كان هناك كنزٌ يمكن العثور عليه. بشَّرت نهاية الاتحاد السوفيتي باندلاع شرس، ولكن غير متكافئ للرأسمالية الجشِعة. كان الأوليغارشيون — تجار السجاد الروس — هم أولئك الذين استفادوا أكثرَ من الروح الجديدة لريادة الأعمال في أواخر ثمانينيات القرن العشرين وكانوا على استعداد لكسبِ مال وفير في وقت قصير. كانت الحكومة التي تعاني ضائقةً مالية تبيع الأصول، وكانت تحرص بالأخص على خصخصة الطاقة والصناعات المالية، في صفقاتٍ عادت بالفائدة على السياسيين أصحابِ النفوذ وأصدقائهم المقرَّبين. لقد بنَوا بسرعة ثروةً مذهلة ومعها قدْرًا هائلًا من النفوذ على الاقتصاد والنظام السياسي.

وكان من بين هؤلاء رومان أبراموفيتش، الذي يُعرف بكونه مالك نادي تشيلسي لكرة القدم، وكذلك اليخوت والفيلات الجذابة بشكلٍ استثنائي. استفاد أبراموفيتش، الذي

وُلد لعائلة متواضعة وصار يتيمًا في سن الثانية، من عصرِ إعادة الهيكلة من خلال إنشاء شركة لإنتاج لُعَب الأطفال بينما كان لا يزال طالبًا. وقد منحته تلك الشركة نقطةَ الانطلاق التي يحتاج إليها. وبصفته صانعَ صفقات ماهرًا، تمكَّن لاحقًا من الاستحواذ على جزء من عملاق الطاقة، شركة سيبنفت.

أصبح فلاديمير بوتين رئيسًا في عام ١٩٩٩، وتعهَّد بالاستيلاء على سلطة الأوليغارشية، وتبِع ذلك بعض المعارك الفوضوية. ربما كانت روسيا ما بعد الشيوعية في عهد بوتين «منفتحة» على العالم، لكنه واجه محنةً مشتركة مع أسلافه: واصلت شعبيته وكذلك الدخل الروسي، الارتفاعَ والانخفاض تبعًا لسعر برميل النفط الخام.

بحلول عام ٢٠٠٦، تضاعف الدخل الذي يحصل عليه المواطن الروسي العادي منذ الحِقبة السوفيتية، مع ارتفاع دخل النفط وتخفيض الضرائب على بعض الشركات. وبعد ذلك، حلَّت الأزمة المالية العالمية ومع انخفاض سعر النفط في عام ٢٠١٤، ظهرت علامات الانهيار في الاقتصاد الروسي مجددًا.

بحلول عام ٢٠١٥، كان الاقتصاد الروسي ينكمش وكان المستثمرون خائفين. ارتفعت الأسعار في المحال التجارية. واضطُر الروس إلى إنفاقِ ما يصل إلى نصف دخولهم على الطعام وحدَه. قدَّمت صحيفة «موسكو تايمز» عرضًا تخيليًّا لمدى معاناة السكان؛ إذ ذَكَرَت أن المواطن الروسي العادي يشتري الآن زوجين فقط من الأحذية كلَّ عام، بينما كان نظيره الأمريكي يشتري ما يقرُب من ثمانية. ففي حين كانت لورين ميلر تنفق الكثير، كانت النساء في روسيا يخفضن نفقاتهن، ويَقُمْن بإصلاح وإعادة استخدام ما لديهن من أشياء بدلًا من شراء أشياء جديدة.

في مارس ٢٠١٤، ضمَّت روسيا شبهَ جزيرة القرم ومارست تدخلًا عسكريًّا في أوكرانيا؛ لذلك قرَّر الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة وحلفاؤهما ضرْبَ روسيا في اقتصادها، وفرضوا عقوباتٍ اقتصادية: قيود على الواردات مثل الأسلحة أو المعدَّات اللازمة لصناعة النفط، وتجميد الحسابات المصرفية والأصول الروسية الأخرى في الخارج، وحظر السفر للأفراد المهمين، على سبيل المثال لا الحصر. كانت الفكرة هي حرمان روسيا من الدولارات. وفي المقابل، فرضت روسيا قيودًا مماثلة، وفي ذلك حظرُ بعض المواد الغذائية. وحدَث جمودٌ اقتصادي. تشير التقديرات إلى أن هذا الإجراء ربما كلَّف أوروبا ما يصل إلى ١٠٠ مليار دولار، لكن التكلفة على روسيا، التي كانت تواجه ركودًا بالفعل، كانت أكبر. بالنسبة إلى الروس العاديين، زادت القيودُ من أضرار انخفاض أسعار النفط. وقد أدى حظر الأطعمة المستوردة من الغرب إلى ارتفاع الأسعار في موسكو. تباطأ النمو

ردًّا على ما أسماه بوتين «الخطوات غير الودية». ومع ذلك، بحلول عام ٢٠١٧، رفضت روسيا اقتراح وقف إطلاق النار.

وها نحن أولاء الآن نصل إلى الأزمة. فقد ضاعف كلُّ هذا انخفاضَ قيمة العملة الروسية. فقد أدَّت المخاوف في أسواق العملات العالمية — تلك الموجات الكبيرة من التكهنات والأمزجة المتقلبة — إلى انخفاض قيمة الروبل بأكثر من النصف مقابل الدولار. فقد كان يُعتقد أن روسيا كانت تعتمد اعتمادًا كبيرًا على النفط وتتَّجه صوب المشكلات؛ لذلك بدأ المضاربون، مثل القطيع، جميعًا في الهروب من عملتها. فانهار الروبل. في عام ٢٠١٤، كانت ثمَّة حاجة إلى ٣٠ روبلًا لشراء دولار واحد؛ أما في أوائل عام ٢٠١٦ فقد زاد الأمر سوءًا فقد بلغ الدولار ٨٥ روبلًا.

ما أهمية هذا؟ لأنه أدَّى إلى ارتفاع أسعار الواردات، مما أحدَث تراجعًا في القدرة الشرائية للروس. ومما زاد المشكلات الاقتصادية بوجه عام تعقيدًا أن نهاية الحِقبة السوفيتية أدَّت إلى إنهاء الزراعة المدعومة حكوميًّا، فحلَّ الخراب على الزراعة الروسية. والآن أصبح يتعيَّن شحن نسبة كبيرة من الضروريات مثل الحليب والبيض واللحوم من جانب تاجر جملة ودفْع ثَمنها بعملة التجارة العالمية، الدولار. وأدَّى ذلك إلى زيادة الطلب على الدولار، مما أسفر عن مزيدٍ من الانخفاض في قيمة الروبل، وترتَّب على ذلك ارتفاعٌ حادٌّ في الأسعار للمتسوقين الروس.

إضافةً إلى ذلك، كانت قطاعات كبيرة من الديون الروسية مقوَّمة بالدولار. فأصبح سدادُ هذه الديون مكلِّفًا بالنسبة إلى روسيا. لم تكن هذه مشكلةً كبيرة لدى الحكومة التي لديها احتياطياتٌ كبيرة من العملات الأجنبية، لكنها مثَّلت مشكلة كبيرة لدى الشركات التي تَدين بمئات المليارات من الدولارات في الخارج. في الواقع، تخاطِر الحكومات والشركات في جميع أنحاء العالم بمواجهة سيناريو مماثلٍ إذا كان لديها ديون بالدولار. إذ يؤثر انخفاضُ قيمة عملتها مقابل الدولار على قدرتِها على السداد — مما يؤدي إلى الإضرار بالأرباح والنمو وحتى الوظائف. ونظرًا لانتشار الاقتراض بالدولار في كل مكان في الأسواق الدولية، خلَص البنك المركزي البريطاني إلى أن ارتفاع الدولار يضرُّ عمومًا بالنمو العالمي.

في الوقت نفسِه الذي كان فيه الروبل ينخفض، انخفض سعر النفط هو الآخر، مما هدَّد دخْل الصادرات. كان الجانب الجيد في ضَعف سعر الصرف هو أنه ساعد في تعويض هذا الانخفاض؛ إذ يُسعَّر النفط بالدولار ومن ثَم أصبحت روسيا تحصُل على المزيد من الروبلات مقابل كل دولار. لكن فوائد ضَعف الروبل لم تذهب أبعدَ من ذلك

بكثير في مساعدة الاقتصاد الروسي. في بلدٍ آخر، يمكن لضَعف العملة أن يجعل الصادرات أرخصَ ومن ثَم يسهُل بيعُها في الخارج. وبعد ذلك، يريد الأشخاص في الخارج المزيدَ من منتجات الدولة، مما يؤدي بدوره إلى زيادة الطلب على العملة، التي تزداد قوة بعد ذلك ... من الناحية النظرية على الأقل، كل شيء يتوازن. المشكلة هي أنه، باستثناء الأسلحة، فإن روسيا لا تصنع الكثيرَ كي تصدِّره. والاعتماد على النفط لسد الفجوة أمرٌ محفوف بالمخاطر.

كانت روسيا في مأزق؛ كانت ضحيةَ قوة الدولار وضَعف الروبل.

تاريخيًّا، كانت العملة الروسية ضعيفةً ضعفًا ملحوظًا. يأتي اسمها، الذي يعود تاريخه إلى القرن الثالث عشر، من الكلمة الروسية التي تعني «القطع» أو «الاختراق». لا بد أن ذلك بدا مناسبًا جدًّا في الأيام المضطربة لعام ٢٠١٤، وبالتأكيد خلال ثورة ١٩١٧، عندما انخفضت قيمتُها بمقدار الثلث تقريبًا، مما تسبَّب في ارتفاع كبير في الأسعار وإشعال فتيل الثورة. وبغض النظر عن الأحداث التاريخية الكبرى، كان أحد أسباب ضعف الروبل هو الافتقار إلى الثقة. فالعوامل هنا نفسية.

يشترك الروبل الروسي في شيء واحد مع الدولار: كلاهما ليس له قيمة في حد ذاته. فكل النقود هي بالأساس وعدٌ، سواء كان دَينًا أو ائتمانًا. في الأصل، كان الدولار بمثابة وعدٍ بأن يُدفَع لحامله الذهب. فورقة الدولار هي ضمانٌ لهذا الوعد؛ حتى عام ١٩٣٤، كانت كل ورقة مكتوبًا عليها عبارة «ستُدفع لحاملها عند الطلب». ومع ذلك، بمجرد انتهاء علاقة الدولار بالذهب، بعد إنهاء اتفاقية بريتون وودز في عام ١٩٧١، لم يَعُد للدولار قيمةٌ خاصة به (أصبح ما يُعرف بالعملة «الإلزامية»). فدولار لورين ميلر هو وعدٌ لها من الحكومة الفيدرالية؛ ورصيدُ بنك الودائع الخاص بها هو بالأساس وعدٌ من البنك لها. والآن، هذا الدولار هو وعد من الحكومة العراقية مقابل بعض الأسلحة. ومع ذلك، فإن هذا الوعد قائم في هذه الأيام على إيماننا المشترك بقيمته؛ وليس على شيء ملموس.

ومن ثَم، فإن قيمة الدولار وقدرته، تستند إلى الثقة، الثقة في قبوله كمقابل للسلع والخدمات التي تبلغ قيمتها دولارًا واحدًا؛ والثقة من أنه سيحمل هذه القيمة؛ والثقة في أن الحكومة يمكن أن تضمنَ أنها ستفعل ذلك. والشيء نفسُه ينطبق على الروبل.

إن النقود — العملات — لها ثلاثة أغراض. أولًا، يجب أن تكون وسيلةً مقبولة عمومًا للتبادل المالي وسداد الديون. من الجيد جدًّا استبدال القمح بالماعز في مقايضة، ولكن ماذا لو كان الراعي لا يحتاج إلى القمح ويريد بدلًا منه زيتًا؟ يجب أن يكون لدى المزارع عملة

يقبلها بائع الزيت أيضًا. ثانيًا، يجب أن تكون مخزنًا للقيمة: إذا خصصت دولارًا واحدًا في يوم السداد، يجب أن تُشترى به الكمية نفسها من القمح بعد أسبوع (على الرغم من أن التضخم يمكن أن يقلِّل من ذلك قليلًا). وثالثًا، العملة وحدة حساب، مما يعني أنه يمكننا استخدامُها لقياس قيمة هذا الماعز. إن جميع العملات البالغ عددها ١٥١ في العالم تخدم هذه الأغراض بدرجات متفاوتة، لكن الدولار، وهو عملة الفواتير التجارية والديون الدولية وأكثر أنواع الاحتياطيات أمانًا، هو الأفضل في خدمة هذه الأغراض.

ومع ذلك، سواء كانت مدعومةً بالذهب أو الثقة، إذا لم تكن موثوقًا فيها، يمكن أن تصبح العملة عديمةَ الفائدة.

في الاتحاد السوفيتي السابق، ظهر نوعٌ غريب من النظام التجاري الموازي. غالبًا ما كان هناك نقصٌ في الأساسيات، ووجد المواطنون الروس العاديون أنفسَهم أمام طوابيرَ طويلةٍ وأسعارٍ متزايدة للحصول على الحليب أو البَيض. على النقيض من ذلك، فإن أولئك الذين يمتلكون دولارات لإنفاقها دخلوا متاجرَ العملات الصعبة المجهَّزة جيدًا. هؤلاء القلائل المحظوظون هم أولئك الذين سافروا أو تمكَّنوا من إقامة روابط تجارية في الخارج أو كانوا يتعاملون مع زوَّار أجانب. شاعت الحكايات عن الدولارات التي يجري تداولها بسعر السوق السوداء المتضخم إلى حدٍّ كبير من قِبل بائعات الهوى في موسكو اللواتي كنَّ يتعاملن مع الأجانب. كما هي الحال في كثير من دول العالم الأقل تقدمًا، فإن الفنادق الأكثر نموًّا في المدن الكبرى تقدِّم الأسعار بالدولار. كان الدولار، وهو علامة على الاستقرار المالي والقيمة، مرغوبًا فيه إلى حدٍّ كبير. وبخيبة أمل من قدرة الاتحاد السوفيتي على تنمية الاقتصاد وتحسين سبل العيش، بدأ العديد من الروس العاديين على مضضٍ في النظر إلى الدولارات على أنها طريقٌ إلى حياة أفضل. لقد عانت روسيا طوال فترة الحرب الباردة من مهانة الوجود القوي للدولار على أراضيها.

في عام ٢٠١٤، عانى الروبل أزمةَ ثقةٍ أخرى؛ إذ فقدَ المستهلكون والمستثمرون الروس الثقةَ في قيمة عملتهم واشتروا أجهزةً مثل التلفزيون والمجوهرات والعقارات. ونظرًا لأن المال ليس مجرَّد وسيلة لشراءِ ما هو مطلوب أو مرغوب فيه، ولكنه أيضًا مخزن للقيمة، فقد كان الروس ينفقون على سلع باهظة الثَّمن لم يحتاجوها لمجرد أنهم اعتقدوا أنهم سيحتفظون بقيمتها أفضل من الروبل في جيوبهم. أو كانوا يُخفون صناديقَ ودائعَ آمنة في البنوك، لإخفاء أي عملة أجنبية تمكَّنوا من الحصول عليها.

ومما زاد من الضغوط أنه كان من المقرَّر أن تسدِّد البنوك وشركات النفط الروسية مدفوعاتٍ تبلغ قيمتها عشرات المليارات من ديونها الخارجية، وتحتاج إلى الحصول على

الدولارات لفعلِ ذلك. المشكلة تكمُن في أن لا أحد يريد الروبل؛ الكل يريد دولارات. بمجرد زوال الثقة، يزداد الوضع سوءًا. إنها دوامة هبوط متعاقب.

انهار الروبل مرةً أخرى عام ١٩٩٨. وعندها لم تستطِع روسيا سداد ديونها، وكانت بحاجة إلى إنقاذٍ من صندوق النقد الدولي واضطُرت إلى رفع أسعار الفائدة إلى ١٠٠ في المائة، وهو ما كان أمرًا صادمًا. بعبارة أخرى، حتى أبسط قرض سيكلف الشخص ضِعف المبلغ المُقترَض عند السداد. في عام ٢٠١٤، كان بمقدور الغالبية تذكُّر تلك الأوقات وقليل منهم أراد أن يعيش هذه المصاعب مرةً أخرى.

نقدِّم الآن إلفيرا نابيولينا، محافظ البنك المركزي الروسي منذ ٢٠١٣. فقد أصبحت ابنةُ السائق وعاملِ المصنع التي ترتدي نظارة طبية «اليدَ اليمنى لبوتين». وارتدت قفازات الملاكمة وشاركت في القتال، واتخذت عددًا من الإجراءات المحفوفة بالمخاطر في محاولةٍ لاستعادة الروبل ومعه ثقة روسيا.

لقد طرحت أسعار الفائدة، مما يعني أنه كان من الأكثر ربحية للمستثمرين الروس الاحتفاظ بأموالهم بالروبل بدلًا من حسابات الدولار. كما حدَّت من قدرة البنوك التجارية على المضاربة مقابل قيمة الروبل. ثم فعلت شيئًا جذريًّا تمامًا: لقد أطلقت العِنان للروبل ليلقى مصيره. على مدى عَقدين من الزمان، حاولت روسيا إدارةَ عملتها بنفس طريقةِ الصين أو نيجيريا. كان الهدف هو تحقيق الاستقرار، ولكن كان له ثَمن. سيستغل البنك المركزي احتياطياته القيمة لشراء الروبل في سوق الصرف الأجنبي بينما كانت قيمة العملة تنخفض، ومن ثَم رفْع الطلب ودعم قيمتها. قالت السيدة نابيولينا «كفى» وبجرعة من الحب القاسي أطلقت العِنان له بشكلٍ كبير، تاركةً إياه لإيجاد قيمته الخاصة. كان ردُّ فعل السوق هو معاقبة الروبل أكثرَ على مدى عدة أيام.

ربما كان يُنظر إليها على أنها خطوة غير حكيمة، ولكن في بداية عام ٢٠١٥، بدأ الروبل بالفعل في الاستقرار. كان البنك المركزي قادرًا على استخدام الاحتياطيات التي كان سيخصِّصها لإنقاذ العملة في تقديم قروض بالعملة الأجنبية للبنوك التجارية. وهذا يعني أن الروس يمكنهم الحصولُ على الدولارات من بنوكهم الخاصة؛ لم يكونوا مضطرين إلى الحصول عليها من مكانٍ آخر. ليعاود الروبل الارتفاعَ مرة أخرى. لقد كان نهجًا غير تقليدي، لكن يبدو أن نابيولينا قد نجحت في تحقيق غرضها بطريقة ذكية. وفي الوقت الذي أثارت فيه سياسة رئيسها غضبَ الساسة في أوروبا، كانت نابيولينا محطَّ إعجاب الدوريات المالية التي اعتبرتها المصرفي المركزي لهذا العام. تغلَّبت نابيولينا على معارضيها في هذه الجولة فقط. ولكن، في المعركة الطويلة الأمد، لا يزال الدولار يُمسك بزمام الأمور.

تستخدم العديد من الدول الدولار باعتباره عملةً موازية، كما فعل الاتحاد السوفيتي، وما زالت روسيا تستخدمه إلى حدٍّ ما. حتى في عام ٢٠١٧، يوجد أكثرُ من نصف عملات الدولار في العالم خارج الولايات المتحدة، وعلى الأرجح في دول أمريكا اللاتينية، أو بعض الأعضاء السابقين في الاتحاد السوفيتي.

لماذا يحظى الدولار بشعبيةٍ كبيرة في أمريكا اللاتينية؟ أحدُ الأسباب هو التجارة. فليس لدى الإكوادور والسلفادور عملات خاصة بهما. في عام ٢٠٠٠، أقدَمت الدولتان رسميًّا على «التحول الكامل إلى الدولار»، مما يعني أنهما اعتمدتا العملة الأمريكية عملةً خاصةً بهما، معتبرتَين أنها أبسط وأفضل من الناحية العملية نظرًا لاتفاقيات التجارة الحرة التي تشاركتاها مع الولايات المتحدة. كما ارتأتا أنَّ استقرار قيمة الدولار من المرجَّح أن تجعلهما أقلَّ عرضة للتقلبات الاقتصادية. فامتلاك عملةٍ أكثرَ جدارةً بالثقة يمكن أن يجعل البلد وجهةً أكثرَ استقطابًا للاستثمار الأجنبي. ففي بنما، على سبيل المثال، ظل الدولار عملةً قانونية لأكثر من قرن بفضل قناة بنما. أدَّى بناء القناة إلى حجم هائل من التجارة الدولية، لذا فإن قبول عملة تلك التجارة كان منطقيًّا بالنسبة إلى بنما.

إن التحوُّل الكامل للدولار رسميًّا — أي تسليم بعض القوة الاقتصادية إلى الولايات المتحدة — له ثَمن كبير جدًّا. أن تكونَ جزءًا من نادي الدولار يعني اللعبَ وفقًا لقواعده. يجب على أي دولة تعتمد الدولار عملةً رسمية لها أن توافق على أن تخضع لأسعار الفائدة الأمريكية، التي يمكن أن يكون لها تأثير على سعر الصرف. يمكن أن تكون أسعار الفائدة الأمريكية منخفضةً للغاية بالنسبة إلى اقتصادٍ آخرَ، مما يشجع على الاقتراض المفرط، أو مرتفعًا للغاية، مما يضرُّ بالمستهلكين والشركات نظرًا لتكاليف الاقتراض المعيقة.

يمكن للدول أن تتجاوز هذا عن طريق التحول الكامل للدولار «بشكل غير رسمي»، باستخدام الدولار عملة موازية لعملتها الخاصة. يحدُث هذا في معظم الأحيان عندما يكون هناك نقصٌ في المعروض من العملة الرسمية أو عندما تعاني العملة أزمةَ ثقة. كان هذا هو الحال في الأرجنتين، حيث كان البيزو في حالة انخفاض خلال الأزمة الاقتصادية في بداية هذه الألفية ومرة أخرى في عام ٢٠١٤. سارعت العديد من الشركات — الفنادق والمطاعم، على سبيل المثال — في قبول الدولار بدلًا من البيزو، فقد خمَّنوا أنه سيحتفظ بقيمته بشكلٍ أفضل. منذ عام ٢٠١٠ تقريبًا، عُرض في كثير من الأحيان على الراغبين في الدفع بالدولار سعر الصرف «الأزرق» وهو أكثر سخاءً بكثير من السعر الرسمي. أدَّى استخدام العملة الموازية في الأرجنتين إلى تكوين اقتصادٍ موازٍ. وحدث انقسامٌ بين أولئك الذين يمكنهم

الحصول على الدولارات والذين لا يمكنهم ذلك. كانت الأسعار ترتفع وكانت قيمة البيزو تنخفض — بنسبة ١٧ في المائة خلال يومين في عام ٢٠١٤. الأشخاص الوحيدون الذين يمكنهم حمايةُ قيمة مدخراتهم وشراء السلع التي يريدونها بسعر معقول هم أولئك الذين يمكنهم الحصول على الدولارات. في كل مرة، أدَّى ذلك إلى ظهور طلبٍ نَهِمٍ على الدولارات، استمرَّ إلى ما بعد الأزمة الاقتصادية نفسِها وأدَّى إلى بيئة مُهيأة للفساد.

استُخدم الدولار باعتباره عملةً موازية بعيدًا عن شواطئ أمريكا؛ في كمبوديا، على سبيل المثال. يجد الكثير من الناس أن التداول بالدولار مطمئن، بنفس الطريقة التي تلجأ بها حكوماتهم إلى امتلاك سندات الحكومة الأمريكية. ومع ذلك، فإن إنفاق الدولارات يمكن أن يكون له تداعيات مقلقة. فأينما تُستخدَم الدولارات في العالم، فإنها تكون مصحوبة بسلطات قانونية استثنائية للولايات المتحدة.

كانت هذه السلطات واضحةً مؤخرًا خلال فضيحة الفيفا. فالفيفا هي المسئولة عن الترويج لفعاليات كرة القدم وتنظيمها في جميع أنحاء العالم. في عام ٢٠١٥، هزَّت جنباتِ العالم الرياضي فضيحةُ فساد ورشوة وصلت إلى الدرجة الأولى في الفيفا عندما أُلقي القبض على سبعة مسئولين رفيعي المستوى في مداهمةٍ لفندقٍ فخمٍ في زيورخ في الساعات الأولى من النهار، وهو نوعٌ من العمليات المخصَّصة عادةً للمشتبه فيهم بالإرهاب أو زعماء العصابات في الموتيلات أو «البيوت الآمنة» في الضواحي السيئة السُّمعة. أعقب ذلك المزيد من الاعتقالات؛ اتُّهم الرجال بتلقي رِشًا أثَّرت على منح حقوق البث التلفزيوني ومكان البطولات المرموقة. وكان التحقيق قد بدأ بالقرار المثير للجدل بإقامة كأس العالم لعام ٢٠١٨ في روسيا، ولعام ٢٠٢٢ في قطر. لتهوي بذلك سُمعة رياضة كرة القدم إلى الحضيض.

كان من أكثر الأشياء إثارةً للدهشة هو كيف ظهرت هذه الفضيحة. نفَّذت الشرطة السويسرية المداهمات الأوليَّة على الأراضي السويسرية، لكن كان الأمريكيون هم مَن حثُّوها على فِعل ذلك. أجرى مكتب التحقيقات الفيدرالي تحقيقًا زعم أنه كشف الستار عن ابتزاز واحتيال امتدَّ مدة ٢٤ عامًا، ووجَّه اتهامات جنائية ضد العديد من المديرين التنفيذيين في الفيفا. واتهمتهم المدَّعية العامة الأمريكية، لوريتا لينش، بـ «الفساد المتفشي والمنهجي والعميق الجذور».

لماذا اهتمَّت الولايات المتحدة بهذا الأمر لهذه الدرجة؟ ففي النهاية، كرة القدم، كما هي معروفة هناك، لا تزال جديدة إلى حدٍّ ما، مع تخلُّف أرقام المشاهدة كثيرًا عن تلك

الخاصة بكرة القدم الأمريكية وكرة السلة والبيسبول. لكن هذا مهم لأن العمولات كانت بالدولار، والولايات المتحدة لا تحب أن تتَّسخ عملتها الأمريكية. تتمتَّع الولايات المتحدة بسلطة قانونية على أي معاملة تمسُّ البلاد؛ أي إذا كانت تتضمن دولارات مرَّت في مرحلةٍ ما عبر البنوك الأمريكية أو «مسَّت» نظامها المالي. تعني قوانين غسيل الأموال الصارمة أنه يتعين على البنوك وموظفيها الاحتفاظُ بسجلاتٍ دقيقة عن مصدر الأموال وأين تذهب.

إن سطوة القانون الأمريكي واسعة النطاق بحقٍّ، والحدود الوطنية ليست عائقًا. فالقانون الأمريكي لا يخشى استعراض قوَّته في جميع أنحاء العالم: وخاصةً حيث يُستخدَم الدولار باستمرار، في أمريكا اللاتينية. شركة «أودربرشت» التي يقع مقرُّها في البرازيل هي أكبر تكتُّل إنشاءات في المنطقة. إنها غير معروفة فعليًّا في الولايات المتحدة، لكنها تحمل تمييزًا مشكوكًا فيه وهو التوقيع على أكبرِ «صفقة تساهل» في العالم، بقيمة ٢٫٦ مليار دولار، مع السلطات في الولايات المتحدة والبرازيل وسويسرا، بعد الاعتراف بالفساد على نطاق واسع؛ على وجه التحديد دفعت رِشًا كبيرة في مقابل إبرام عقود في أمريكا اللاتينية.

إنها ليست مجرد تعاملاتٍ مخادعة. تتمتَّع الولايات المتحدة بولاية قضائية متساوية على أي معاملة في أي مكان يتعلق بنظامها المالي؛ على سبيل المثال، دَفْع ثَمن فندق أو طعام بالعملة الصعبة في موسكو. فالأمريكيون، في الواقع، مفوَّضون بالدولار للعمل كشرطة العالَم. إن القوى الأمريكية الواسعة النطاق ليست مالية فقط، إذ يمكنها أيضًا، على سبيل المثال، مقاضاةُ رسائل البريد الإلكتروني التي نُقلت بواسطة خادم إنترنت أمريكي، وهو الأمر الذي تحدَّاه عمالقة الإنترنت مثل «ميكروسوفت» و«جوجل».

العديد من الدول تستاء من ذلك؛ وبالأخص روسيا. لماذا تملك أمريكا سلطةَ تشويه سُمعة قرار إقامة كأس العالم في موسكو؟ من المؤكد أن روسيا نفسَها لن توافق على طلب تسليم أمريكي، لكن في هذه الحالة، هذا لا يهم حقًّا. فالعلاقات العامة هي كل شيء في عالَم الرياضة والأعمال. والعلامات التجارية مثل «سوني» والخطوط الجوية الإماراتية التي كانت تحرص بشدة على لصق شعاراتها في نهائيات كأس العالم السابقة قد ابتعدت عن هذه النسخة من البطولة. لقد جعلت الفضيحة علامةَ فيفا التجارية سامة. إنه الدليل المؤكَّد أكثر من غيره إلى الآن على التأثير الخبيث للدولار. لهذا السبب ولأسباب أخرى، تكاتفت روسيا مع بعض زملائها غير المتوقعين للتعامل مع تَفَوُّق الدولار.

ترسَّخت مكانة العملة الأمريكية على القمة في تلك القمة المنعقدة في «بريتون وودز» عام ١٩٤٤. وفي الاجتماع نفسه، أُنشئ صندوق النقد الدولي والبنك الدولي. فقد

كُلِّفا بضمان الاستقرار المالي والحدِّ من الفقر وتشجيع النمو الاقتصادي. ويقول النقاد إنهم حريصون أيضًا على الحفاظ على وضع الدولار من خلال ضمان أن يظل «العملة الاحتياطية» الأساسية. وهذا يعني أنه ليس العملة الرئيسية للتجارة فحسب، بل هو أيضًا الوسيط الذي تخزِّن فيه البلدان نقودَها، وهي الاحتياطيات الأجنبية التي يحتفظ بها البنك المركزي. فهذا يحافظ على الطلب على الدولار، ويضمن قوَّته، ويمنح الولايات المتحدة نفوذًا لا تستحقه. فعلى مرِّ السنين، انضم إلى الدولار نظراؤه من الدرجة الأولى، وهم اليورو والجنيه الإسترليني والين، وكلها تُعَد طُرقًا آمنة نسبيًّا للاحتفاظ بالنقد بسبب اقتصاداتها القوية الناشئة. إن نحو ٨٥ في المائة من الأموال المُودَعة على شكل احتياطيات أجنبية تتم بإحدى هذه العملات الأربع. ومع ذلك، لا تمثِّل أمريكا ومنطقة اليورو والمملكة المتحدة واليابان ٨٥ في المائة من النشاط الاقتصادي العالمي أو عدد السكان أو كتلة الأرض.

فلماذا لا تحاول كسْرَ قبضة الكبار؟ في يوليو ٢٠١٤، عُقدت قمَّة في فورتاليزا بالبرازيل بقيادةِ ما أصبح يُعرف باسم دول البريكس: صُنِّفت البرازيل وروسيا والهند والصين في بداية القرن على أنها الاقتصادات الكبيرة القادمة. فالبلدان الأربعة مجتمعةً تمثِّل ما يقرُب من ربع النشاط الاقتصادي العالمي. يوجد في روسيا أصغرُ عدد من السكان من بين البلدان الأربعة، لكن الروس بشكلٍ فردي هم عادةً أكثرُ ثراء من سكان بقية مجتمع البريكس، مما يمنح روسيا الأفضلية.

وظهر وزراء خارجية دول البريكس في الصور الرسمية وهم يمسكون بعضهم بأيدي بعض، لكنَّ القمةَ كانت أكثرَ من مجرد تجمُّع لدولٍ من الدرجة الثانية. فمن بين عدد لا يُحصى من الصفقات التجارية، قد أقاموا منافسَهم الخاص للبنك الدولي، وهو بنك التنمية الجديد، وأنشئوا صندوقًا احتياطيًّا نفطيًّا مشتركًا، ووضعوا خططًا لإنشاء عُملتهم الاحتياطية الخاصة بهم. قادت الصين هذه المهمة. فإذا أصبح اليوان عملةً احتياطية، فسيكون أكثرَ استقرارًا، وسيتعيَّن على الصين الاحتفاظُ باحتياطياتٍ أقل من العملات الأخرى. مع أن الصين ستكون الرابح الرئيسي، فقد ارتأت دول مجموعة البريكس طريقةً لتحدي هيمنة الغرب، حتى لو كانت تنطوي على بعض المخاطر السياسي ألا وهي الاتحاد معًا.

ومع ذلك، تعرقلت محاولةُ دول البريكس، بوجه عام. ويعود ذلك جزئيًّا إلى فشلهم في تحقيق النمو الاستثنائي الذي توقَّعه الكثيرون في هذا القرن. اكتسبت العملة الصينية

مزيدًا من الموثوقية، وقد يقول البعض إن تفوُّق الدولار في خطر. ومع ذلك، لا يزال اليوان بعيدًا عن اعتباره على نفس المستوى. حاولت الصين وروسيا تجاوُز الدولار بالموافقة على مقايضة العملات مباشرة، باستخدام الروبل واليوان من أجل دفعِ ثَمن البضائع المُشتراة لبعضهما من بعض بدلًا من ذلك. ومع ذلك، ما حدث هو أن الصين استخدمت كميةً من الروبل أقلَّ بكثيرٍ مما كان مأمولًا: كان النفط الذي اشترته من روسيا أرخصَ بكثيرٍ في عام ٢٠١٤ ولم تُعوَّض التكلفة المنخفضة عن طريق زيادة الطلب.

كانت مفارقة الوفرة، لعنةَ النفط الأسود، تهاجم روسيا من كل حدَبٍ وصوب. وللحماية من آثارها، تحتاج روسيا إلى تنويع صادراتها وتنميتها. إذا حقَّقت روسيا اكتفاءً ذاتيًّا أكبرَ من خلال تنويع منتجاتها، فإنها ستصبح أقلَّ اعتمادًا على الواردات، وأقلَّ عُرضة لتقلبات الروبل، ومن ثَم أقل عرضة لقوة الدولار.

قد يبدو بيع الأسلحة خطوةً مشكوكًا فيها، مما يؤجِّج الدمار في جميع أنحاء العالم. لكن بالنسبة إلى روسيا والبلدان الأخرى المُصدِّرة للأسلحة، في منطق المحاسبة الاقتصادية المبني على الأرقام، فإن هذا يمثل تدفقًا مُدرًّا للأرباح. تمتلك روسيا خياراتٍ أخرى بالفعل: فبصرف النظر عن النفط، تنعم روسيا بمواردَ طبيعية من الألماس إلى الحديد. في الواقع، لقد ربحت من تصدير المواد الغذائية مثل الحبوب في عام ٢٠١٥ أكثرَ مما ربحته من بيع المروحيات العسكرية وما شابه ذلك. يمكن أن تكون أسعار الحبوب، مثل أسعار النفط، غير متوقَّعة ومتفاوتة بشكلٍ كبير. سيكون بيع الأسلحة عملًا أكثرَ موثوقية؛ إذا تمكَّنت روسيا من فِعل ذلك على النحو الصحيح. ستكون هذه خطوة مهمة في تنويع السلع بعيدًا عن النفط. فهو مجال تجاري متنامٍ سيتعين على روسيا التمسُّك به، من أجل ديمتري سوكولوف والسكان الروس ككل.

يكسب العامل العادي في روسيا ٣٠٠ دولار شهريًّا؛ في شهر جيد، يمكن لرجالٍ مثل ديمتري أن يكسبوا ١٠٠٠ ضعف. إنه تفاوتٌ أكثرُ تطرفًا مما هو موجود في الغرب. فالمنازل الأجنبية واليخوت وحتى نوادي كرة القدم في متناول هؤلاء القلة. ومع ذلك، رغم كل ثرواته، يتعامل ديمتري مع كل دولار بعناية. فمن يدري إلى متى ستستمر الأوقات الجيدة قبل أن يلحق الصينيون بالرَّكب؟ فقد يبحث عن بنكٍ لإيداع أمواله، لكن يُنظر إلى البنوك الروسية على أنها غير متطورة نسبيًّا وتعمل في ظل قواعدَ غيرِ متسقة ومقيدة. الأهم من ذلك، أنه يُنظَر إليها على أنها محفوفة بالمخاطر، على الرغم من عدم

وجود أحدٍ متأكد تمامًا من مدى خطورة ذلك. فالطريقة الغامضة التي تدير بها الدولة البنوكَ الروسية وتشرف عليها تجعل من الصعب مراقبتها، وهذا يجعل العملاء المحتملين متوترين؛ وبالأخص ديمتري، الذي يُودِع الملايين فيه.

لا تحظى البنوك الروسية بشعبيةٍ أكبرَ بعد العقوبات والقيود التي فرضتها الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي. لا يُسمح لبعض البنوك الروسية بالانخراط في الأسواق الدولية، أو شراء السندات أو الأسهم هناك، على سبيل المثال، أو الحصول على القروض، وهو الأمر الذي أعاق قدرتها على تقديم قروضٍ للشركات في روسيا. مُنعت شركات الطاقة من استيراد الآلات المتطورة اللازمة لتحديد مواقع النفط واستخراجه. فبعد إسقاط الرحلة إم إتش-١٧ في أوكرانيا، وُضع صانع صواريخ بوك، العملاق الدفاعي «ألماز-أنتي» المملوك للدولة، على القائمة المحظورة. والصواريخ «ألماز-أنتي» إلى جانب الأسلحة التي صنعتها ١٢ شركة روسية أخرى حُظِر بيعها في الاتحاد الأوروبي أو الولايات المتحدة. ورفض الغرب الاستمرارَ في مشاركة التكنولوجيا التي يمكن استخدامها لبناء أنظمة دفاعية. ووجد العديد من أصدقاء ديمتري سوكولوف وخصومه أن حساباتهم المصرفية الأجنبية وأصولهم صُودرت وجُمِّدت.

في ظل هذه الخلفية، في أي مجال يستثمر ديمتري دولاراته؟ عندما بدأت قبرص في تقديم الجنسية مقابل الاستثمار، أصبحت وجهة شهيرة للأموال الروسية. وعدَت جوازات السفر هذه بحياة مشمِسة في ليماسول، ويمكنها أيضًا السماح للروس في مكانٍ ما بإخفاء المكاسب غيرِ المشروعة؛ أو «غسيل» الأموال. ليس كل دولار يُحصَل عليه في روسيا — أو في أي مكان آخر — فوق مستوى الشبهات. حرصًا على الإفلات من التدقيق ومطالبِ حكومتهم، بحلول عام ٢٠١٧، حصل أكثر من ١٠٠٠ ثريٍّ روسي على جوازات سفر قبرصية.

كانت إدارة الثروة الروسية الجديدة أمرًا مهمًّا بالنسبة إلى البنوك في جميع أنحاء أوروبا، ولكن إذا لم يُتعامَل معها على نحوٍ صحيح، فقد تكون العواقب وخيمة. فقط اسأل «دويتشه بنك»، أكبر بنك في ألمانيا. أُنشئ فرعُ هذا البنك في موسكو عام ١٩٩٨، عندما كانت البنوك الدولية تتزاحم فيما بينها لتأخذ فرصتها بعد الجلاسنوست. لقد رأوا طريقةً سهلة لكسب المال في اقتصادِ ما بعد الاتحاد السوفيتي المتخلف سابقًا والمزدهر بسرعة مُدهشة.

في عام ٢٠١٧، اضطُر «دويتشه بنك» إلى دفعِ غرامات قياسية لهيئات الرقابة المالية الأمريكية والبريطانية عندما أُدين بالمساعدة والتحريض على غسيل الأموال، وهي عملية

تُخفَى من خلالها الأموال «القذرة» التي أمكن الحصول عليها من خلال وسائل غير قانونية — على سبيل المثال، الابتزاز أو الرشوة أو تهريب الأسلحة — بحيث يبدو كما لو أن تلك الأموال كُسبت بشكل قانوني.

أنشأ «دويتشه» نظامًا، يُعرف باسم «التداول بالمحاكاة»، يمكن للروس الأثرياء من خلاله مقايضةُ عملة أخرى بروبلهم. سيُقدَّم طلب نيابةً عن أحد العملاء لشراء أسهم روسية باستخدام الروبل، وعادةً ما تكون قيمتها بضعة ملايين من الدولارات. وفي الوقت نفسه، قُدِّم طلبٌ آخر لبيع الكمية نفسها من الأسهم في مكانٍ آخر مقابل دولارات أو جنيهات. وسيُقدَّم الطلب الثاني نيابةً عن شركة خارجية مختلفة. جُلبت العائدات في أكثر الأماكن غير المُتوقعة: سداد المصروفات المدرسية لأطفال الأوليغارشية في لندن، على سبيل المثال.

على مدى عامين ونصف العام، نفَّذ دويتشه بنك أكثرَ من ٢٠٠٠ من هذه الصفقات، التي تشتمل على مليارات الدولارات. وصفت الصحف — ومنها صحيفة «الجارديان» — مثلَ هذه الأنشطة بأنها «أكبرُ أعمال روسيا»، وأصبحت الصفقات المراوغة شائعةً في التدافع على الثروة والسلطة بعد تفكُّك الاتحاد السوفيتي. حتى إن التداول بالمحاكاة له لقبٌ روسي خاص به: «كونفرت» Knovert.

يواجه المصرفيون ومؤسساتهم عقوباتٍ شديدة — قد تصل إلى السَّجن — إذا لم يقمعوا غسيلَ الأموال. ومع ذلك، في هذه الحالة، يبدو أنه غُضَّ الطرْف عن ذلك. ونظرًا لأن الدولارات كانت متضمنةً في هذه الصفقات الدنيئة، فقد أثاروا حالةً من الغضب الشديد لدى السلطات الأمريكية. ومن جديدٍ، سُمح للولايات المتحدة بالعمل شرطيًّا ماليًّا خارجَ حدودها. واجه «دويتشه بنك» عناوينَ صحف مدمِّرة. في ألمانيا، زعمت مجلة «دير شبيجل» الرائدةُ أن «المؤسسة الفخورة أصبحت بمثابة بوفيه خدمة ذاتية لعدد قليل من الأشخاص الذين أصبحوا فاحشي الثراء» ناعتةً البنكَ باتهاماتٍ مثل «الأنانية ... وعدم الكفاءة والكذب ... والانحطاط والغطرسة». فالمقال المُطوَّل، الذي يشرح بالتفصيل العديدَ من الفضائح الأخرى التي تورَّطت فيها المؤسسة، منها سوء البيع وسوء الإدارة، كان بعنوان «كيف ضلَّ أحد أعمدة البنوك الألمانية طريقه». وفي عام ٢٠١٧، خفض «دويتشه» نطاقَ عملياته في موسكو.

لا تزال ألمانيا نفسُها نقطةَ جذب للأثرياء الروس. فقد كانت أغنى دولة في أوروبا أيضًا الأكثر ترددًا في أن تمنح مباركتها للعقوبات، ربما لأن ٤٠ في المائة من الغاز الذي

يستخدمه سكانها البالغ عددهم ٨٢ مليون نسمة يأتي من روسيا. إذا توغَّلت ألمانيا كثيرًا، فإنها تخشى أن تغلق روسيا خط أنابيب الغاز وتترك سكانها في البرد. ومن الجدير بالذكر أن صناعة الغاز الروسية أفلتت من العقوبات، وعارضت ألمانيا بغضبٍ أيَّ توسيع للعقوبات قد يؤثِّر على تلك الصناعة. في هذا المناخ الغامض، لا تزال روسيا تشعر أن لديها بعضَ النفوذ على ألمانيا.

تواجه هذه الحسابات المصرفية الألمانية الآن قواعدَ أكثرَ صرامة ومزيدًا من التدقيق. ربما سيصبحون أقلَّ جاذبية. لكن ديمتري لا يزال يريد أن يُودِع دولاراته في مكانٍ آمن، وبعائدٍ جيد. لا يزال يتطلع إلى ألمانيا، وماذا، حرفيًّا، يُمْكن أن يكون أكثرَ أمانًا من الاستثمار في العقارات؟

الفصل السابع

# تحدياتٌ أسرية

## من روسيا إلى ألمانيا

يُلمِّح الكتيب الخاص بمبنى ميتزي السكني ذي اللون الكريمي، بتجهيزاته المصنوعة من الكروم وأرضياته من خشب البلوط والمروج المشذَّبة، إلى نمطِ حياةٍ حضري يثير الإعجاب الشديد: «أسلوب عيشٍ عصري ومثير ومحوري». ذاك وصفٌ فضفاض لمساحة ضيقة. فهذه في الواقع شققٌ صغيرة بمساحةٍ تتراوح بين ٢٤ و٤٨ مترًا مربعًا. فتَكَدُّس حتى عائلة صغيرة في شقةٍ مثل هذه أمرٌ صعب، لكن هذا لا يزعج ديمتري سوكولوف؛ لأنه لا ينتوي الانتقال إلى هناك.

هذه هي برلين، واحدة من أكثر المدن نبضًا بالحياة وتنوعًا في العالم. إنها عامل جذب يستقطب الناس من بقية ألمانيا وبقية أوروبا ومن بلدانٍ أخرى. ومثل العديد من البلدان الأوروبية، فهي أيضًا نقطةُ جذب للاستثمار، من روسيا وأماكن أخرى. سيتطلع المستثمرون من سنغافورة والصين وحتى إسرائيل إلى هذه الشقق. فهم يمثِّلون سلالة جديدة من المستثمرين الأثرياء وهم يغيِّرون الخريطة العقارية العالمية. ولهذا بمقدورنا القول إن دولارات ديمتري، ولو بطريقة بسيطة، تساعد في بناء برلين. من أجل شراء حصته الصغيرة من الازدهار، استعاض عن دولاراته باليورو لدى أكبر بنك في ألمانيا، «دويتشه بنك». يجب أن يحتل الدولار مقعدًا خلفيًّا — مؤقتًا — عند دخولنا منطقةَ اليورو واستكشاف قصة اقتصادية رائعة أخرى في عصرنا.

لقد تدفَّقت الأموال إلى المدن في جميع أنحاء أوروبا في السنوات الأخيرة، وليس فقط في منطقة اليورو. ومن المرجَّح أن سكان لندن المحظوظين بما يكفي ليكونوا قادرين على

شراء شقة في أحد الأبنية الجديدة في وسط المدينة سيتنافسون على الأرجح مع مشترين من جميع أنحاء العالم. تشير التقديرات إلى أن المنازل والشقق والمباني الإدارية والأراضي في العاصمة البريطانية جذبت أكثرَ من ١٥٠ مليار دولار من الأموال الأجنبية خلال الفترة بين عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٦. يحتاج المستثمرون إلى التأكد من أنهم يشترون في مكانٍ يتمتَّع بنهجٍ وديٍّ تجاه الاستثمار الأجنبي. وعلى العكس من كندا أو سويسرا، فإن لندن لا تفرض قيودًا أو عقوبات شديدة على الملكية الأجنبية. ولكن مع ازدياد شعبيتها، فقد ازدادت أيضًا الأسعار واشتدت المنافسة فيها. وقد جعل هذا من برلين خيارًا جذابًا على نحوٍ متزايد.

تُعَد برلين أكبرَ سوق في أوروبا لشراء العقارات السكنية التي تُشترى بهدف التأجير. فقد أدَّى رواج الإيجار هناك إلى أحد أدنى معدَّلات ملكية المنازل في العالم. فنحو نصف الألمان يمتلكون منازلهم — أقل بكثير من إسبانيا، على سبيل المثال — ومعدَّل ملكية المنازل في برلين أقلُّ من نصف المعدَّل الوطني. ينتقل نحو ٤٠ ألف شخص إلى برلين كل عام، ومع تزايد الطلب على المساكن العالية الجودة بشكلٍ أسرعَ مما يمكن تلبيته، فإنهم يتوقَّعون دفْع مبالغَ ضخمة. إن سوق العقارات هنا، في واحدة من أكثر مدن العالم حيوية وشعبية، هي سوق جذابة، وقد فتحت شبكة الإنترنت المجال أمام المستثمرين الدوليين الذين يتطلعون إلى وضعِ أموالهم في مكان آمن، مما يوفر عائدًا جيدًا.

لماذا لا تمانع هذه المدن الأوروبية مطلقًا في السماح لأصحاب العقارات في العالم بامتلاك عقاراتٍ بها؟ يجادل البعض بأن هذا الاستثمار الأجنبي يحفِّز البناء، ولا سيما بناء المنازل، مما يساعد على تلبية الطلب المتزايد على المنازل من جانب عددٍ متزايد من السكان. قد يكون المستثمرون على نطاقٍ واسع على استعداد أيضًا لدعم أكثر الأبنية إذهالًا ورُقيًّا: على سبيل المثال، مُوِّل برج «شارْد» الشاهق في لندن بأموال قطرية. قد يستثمر الأثرياء أيضًا على نطاقٍ أوسعَ في بلدٍ ما، أو يجلبون معهم مهاراتهم في تنظيم المشروعات. باختصار، يمكنهم زيادة ثراء الدول.

وكما هي الحال مع جميع الاستثمارات الأجنبية، ثمة إيجابيات وسلبيات. يشعر البعض أن المالكين الجددَ قد لا يعطون الأولويةَ لاحتياجات السكان المحليين. ففي برلين، اشتعلت موجة من الغضب عندما خُصِّص مبنًى سكنيٌّ للبيع لشركة استثمارية من لوكسمبورج كانت تنوي بيعه. وقد كان هذا الغضب مفهومًا. ارتفعت الإيجارات بنسبة ٥٠ في المائة على مدى عَقد من الزمان، وبدأ ذلك ببيع أكثرَ من ١٠٠ ألف شقة تابعة

للبلدية لجهاتٍ خاصة وأجنبية في كثير من الأحيان خلال الفترة بين عامي ٢٠٠٢ و٢٠٠٧. أصبح هذا المبنى ملكيةً عامة، بعد أن مارست الحكومة المحلية حقَّها في الشراء بنجاح.

انتقد رئيس بلدية لندن، صادق خان، المستثمرين الأجانب لاستخدامهم منازلَ المدينة باعتبارها مجرد «لبنات ذهبية للاستثمار». إنه شعور يشترك فيه بعض المقيمين. يحصل المالكون الأجانب الذين يؤجرون ممتلكاتهم على الأموال من الدولة، لكن التأثير يكون أسوأ عندما يتركون تلك الممتلكات فارغة، إما لاستخدامهم الخاص أو لإعادة البيع. وقد صُنِّف هؤلاء المستثمرون على أنهم قلقون من أن كل هذه المنافسة الأجنبية ربما تدفع ببساطة أسعارَ المنازل بعيدًا عن متناول السكان المحليين. في جميع أنحاء لندن، وجدت إحدى الدراسات أن المشترين الأجانب يشترون ٧ في المائة من العقارات المتاحة. وكانت هذه العقارات تتركَّز أساسًا في أغنى المناطق في المدينة؛ إذ شكلوا ما يقرُب من نصف أولئك الذين يشترون العقارات التي يزيد سعرها على مليون جنيه إسترليني في وسط لندن. لكن هل يهم ذلك عموم السكان؟ قد يكون كذلك إذا كانت النتيجة إجبارهم على الخروج إلى الضواحي أو أبعد من ذلك.

يبدو أن شيوع الملكية من الخارج، وكذلك الاستفادة من ثروةِ بلدٍ آخرَ ودخله، سوف يزدهر مع ظهور أصحاب الملايين الجدد في جميع أنحاء العالم. فدائمًا هناك وفرة من المال أثناء التنقُّل والتحرُّك خارج الحدود. وتمامًا مثلما يتطلع المستثمرون الكبار والحكومات إلى تحقيقِ أقصى استفادة من أموالهم من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، تزداد كذلك استثمارات الأفراد في الخارج لتحقيقِ مكاسبَ ماليةٍ وسعيًا وراء المكانة أيضًا. لكن مع ارتفاع الأسعار في برلين، سيبدأ المستثمرون في التحول إلى مواقعَ جديدة أرخص ثمنًا، ومنها المدن الصاعدة مثل وارسو. فالعولمة تعني أنه لا شيء يظل في مكانه طويلًا.

تُعد ألمانيا نقطةَ جذب لجميع أنواع الاستثمار بمدنها المزدهرة، ولأسباب أخرى عديدة، ومن المرجَّح أن تظل كذلك في المستقبل القريب. فهو الاقتصاد القوي الموجود في قلب أوروبا، الذي يشتهر بقوة تصنيعه وبيع منتجاته في جميع أنحاء العالَم.

ربما واجه «دويتشه بنك» مشكلاتٍ في تعاملاته مع روسيا، لكن دولارات ديمتري سوكولوف دخلت الآن أحدَ أكثر الأنظمة المصرفية استقرارًا — بل في الواقع، وبالنسبة إلى البعض، أكثرها مللًا — في العالم. لقد ارتبطت البنوك الألمانية الكبرى، مثل «دويتشه بنك» بالثروات المتقلِّبة لأغنى اقتصاد في أوروبا منذ ١٥٠ عامًا. تأسَّس «دويتشه بنك» في

عام ١٨٧٠ وفي سنواته الأولى لعب دورًا رائدًا في إنشاء بعض الشركات الصناعية الألمانية العملاقة التي لا تزال مزدهرةً حتى يومنا هذا: شركة الأدوية باير على سبيل المثال، أو شركة دايملر-بنز المتخصصة في صناعة المركبات.

في سعيها لتحقيق النمو والازدهار، اتَّبعت ألمانيا خطواتِ خطةِ التنمية التي وضعها والتر روستو بدقة، على عكس الهند (انظر الفصل الرابع)، وفي وقتٍ مبكر نسبيًّا. بحلول وقت الحرب العالمية الأولى، كانت ألمانيا بالفعل متطورة تطورًا كبيرًا، وكانت تتمتع بالكثير من القدرات الصناعية، وفي ذلك إنتاجُ الأسلحة. لطالما كانت هناك صلةٌ وثيقة بين كلٍّ من التمويل والصناعة والتسلُّح العسكري؛ إذ إن المال والدراية اللازمة لتطوير الأسلحة تعود بالنفع على التنمية الصناعية، والعكس صحيح. فقد أعلن عصر الآلة عن عصر جديد من الحرب الآلية.

غَيَّرت الحرب العالمية الأولى مصيرَ ألمانيا. فبعد أن تَكَبَّدَت الخسائر المادية والمالية، اضطُرت حكومتها إلى دفع ٣٣ مليار دولار (أو ٤٥٠ مليار دولار من أموال اليوم) إلى بلدانٍ أخرى كتعويضاتٍ عن الأضرار التي لحِقت بالمدنيين. ولهذا فقد احتاجت إلى الحصول على بعض القروض الخارجية الكبيرة، وجاء أكبرها من أمريكا وبالطبع بالدولار. كانت ألمانيا تطبع النقودَ خلال الحرب لدفع تكاليف عملياتها العسكرية. وبعد تَوَقُّف الأعمال العدائية، كافحت الدولة الجريحة لإنتاج السلع التي يحتاج إليها مواطنوها بشدة. كان هناك الكثير من المال مقابل القليل من البضائع. عندها فقدَت العملة الألمانية قيمتَها بسرعة مع ارتفاع الأسعار. تُروى حكايات أسطورية عن العمال الذين اضطروا إلى تحصيل أجورهم على عربات اليد، أو عن رغيف خبز يساوي ملايين الماركات الألمانية. ولهذا فقد انخفض سعر الصرف مع تبخُّر الثقة في ألمانيا. في عام ١٩١٤، كان سعر الصرف ٤٫٢ ماركات ألمانية مقابل الدولار؛ وفي غضون عَقد من الزمان وصل إلى ٤٫٢ تريليونات مارك.

في عام ١٩٢٤، عاد الاستقرار أخيرًا من خلال مزيج جمع بين حكومةٍ ائتلافية، وبنك الرايخ الجديد، وعملة الرايخ مارك الجديدة. وحُرقت الأموال القديمة. بعد ذلك في عام ١٩٢٩، عندما بدأت ألمانيا تتمتع بأوقاتٍ أفضل، جاء انهيار «وول ستريت». سارعت البنوك الأمريكية بطلبِ قروضها. لم يكن لدى البنوك الألمانية ما يكفي من الدولارات (أو بالأحرى العملة لشرائها)؛ حتى إنه قد انهارت بعض المؤسسات الصغيرة. تراجع الاقتصاد وارتفعت معدَّلات البطالة ارتفاعًا ملحوظًا، ما أدَّى إلى الاحتجاجات والاضطرابات. على خلفية خيبةِ الأمل هذه، حقَّقت الاشتراكية القومية — النازيون — مكاسب.

خلال الحِقبة النازية، لعِب «دويتشه بنك» دورًا نشطًا في تمويل نظام هتلر، وفي ذلك مصادرة الشركات اليهودية. فقد كانت فترةً مظلمة تعامَل معها البنك بأمانة. فبعد الحرب العالمية الثانية، حيث فقدَت الدولة غالبيةَ مساكنها وثلث طاقتها الزراعية، كرَّس «دويتشه بنك» جهودَه لضمان حصول ألمانيا الغربية على الأموال من أجل ما يُسمى بـ «المعجزة الاقتصادية». بحلول هذه المرحلة، قُسِّمت الأمةُ المهزومة إلى مناطق، تسيطر عليها القوى العظمى الغربية والسوفيتية. وقد أدَّى هذا التقسيم الجغرافي والسياسي في النهاية إلى انقسامِ البلاد إلى ألمانيا الغربية وألمانيا الشرقية، وإقامة جدار برلين.

يمكن القول إن أحد الدروس المستفادة من الانهيار الاقتصادي في ألمانيا هو أنه مع القوة العالمية للدولار تأتي المسئولية: المسئولية عن الاستقرار الاقتصادي والمالي. لذلك بدأت الولايات المتحدة خطةَ مارشال التي تبلغ تكلفتها عدة مليارات من الدولارات لإعادة بناء ديمقراطيات أوروبا الغربية. إنه الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن نسخة الأربعينيات من القرن العشرين. أظهرت ألمانيا الغربية، التي تمتلك بالفعل أسسَ الاقتصاد الصناعي، نجاحًا مضمونًا ورهانًا أكيدًا. وبالطبع زوَّدت الولايات المتحدة بحليف قوي ضد الشيوعية.

ساعدت تلك الدولارات الأجنبية ألمانيا الغربية على استعادة مكانتها بوصفها أقوى دولة في أوروبا، لتصبح رائدةَ التميز الصناعي في القرن العشرين وفي القطاع المصرفي، فضلًا عن كونها أقوى اقتصاد في أوروبا. بعد الحرب العالمية الثانية، حُظر إنتاج الأسلحة في جميع أنحاء ألمانيا في البداية، لكن رغم ذلك، يمكن أن تستفيد البلاد إلى أقصى حدٍّ من قوَّتها وخبرتها السابقة. فقد وجَّهت جهودها نحو اقتصاد صناعي مستقر، مدعومة ببنوك قوية واستراتيجيات استثمار طويلة الأجل، ومدفوعة بصادراتٍ إلى أنحاء العالم.

تردَّد صدى «المعجزة الاقتصادية الألمانية» في اليابان — التي كانت أيضًا موقعًا لجهود إعادة البناء الضخمة في فترة ما بعد الحرب. وبدعمٍ من المال والنوايا الحسنة، تمكَّن كلا البلدين من تحقيق بداية جديدة وقوية في عالمٍ يتحوَّل إلى الصناعة تحولًا سريعًا. فقد ركَّزا على التصنيع ورفع مستوى معيشة السكان. وقد كانا بمثابة منارات للاقتصاد الصناعي الحديث، وأصبحت العلامات التجارية الخاصة بهما شائعة ومعروفة للجميع، كما أصبحت مرادفًا للجودة والكفاءة والتكنولوجيا الحديثة. (بالنسبة إلى أولئك الذين عانوا القوة العسكرية اليابانية أو الألمانية أثناء الحرب، كان الوضع محيِّرًا، بل وأحيانًا مُسيئًا). تكمُن جذور الانتعاش الألماني والياباني في التقاء المال والآلات، وأولئك الذين دعموا إعادةَ تأهيلهما وجدوا أنفسهم متخبطين اقتصاديًّا في أعقابهم. فالمنتصرون لم يحصلوا على كل الغنائم.

هذه الصيغة قد آتت أُكُلَها قطعًا لكلٍّ من ألمانيا واليابان. فبحلول تسعينيات القرن العشرين، كان مستوى المعيشة في كلا البلدين من بين الأفضل في العالم، ولم تتفوَّق عليهما اقتصاديًّا سوى الولايات المتحدة. وبعد ٥٠ عامًا من الهزيمة العسكرية الساحقة للبلدين، كانت المنتجات الألمانية واليابانية في كل مكان، تجتذب الجنيهات والدولارات والين من جميع أنحاء العالم.

تقدِّم تجربة ألمانيا بعد الحرب تناقضًا صارخًا مع تجربة بعض جيرانها الأوروبيين. فاليونان، على سبيل المثال، استفادت أيضًا من ضخٍّ نقديٍّ كبير لإنعاش قِطاعها الصناعي بعد الحرب العالمية الثانية، وشهدت بعض النمو الأشبه بالمعجزة. ومع ذلك، لم يكن ليستمر هذا النمو. فقد كان هناك اختلافان رئيسيان بين اليونان ونظيرتها الشمالية. أولًا لم تخرج اليونان من حربٍ أهلية مؤلمة حتى عام ١٩٥٠، وحينذاك فقط بدأت عملية التنظيف الاقتصادي. ثانيًا، هي بدأت من قاعدةٍ أقلَّ بكثير. بعد الحرب، كان متوسط دخل الفرد اليوناني أقلَّ من نصف دخل الفرد الألماني العادي. كان قِطاعها المصرفي وقاعدتها الصناعية أقلَّ تطورًا بكثير.

عندما وصل المال، دبَّت الحياة في اليونان بالتأكيد. مع ازدهار قطاع التصنيع، تمتَّعت بواحد من أسرعِ معدَّلات النمو في أوروبا خلال الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين. فقد أوشكت على أن تلحق بالرَّكْب، حتى تضررت بشدة من ارتفاع أسعار النفط في أوائل سبعينيات القرن العشرين. عانى العديد من الدول، ولكن في اليونان تزامن ارتفاعُ أسعار الوقود مع انهيار الديكتاتورية العسكرية. ترك ذلك الاقتصادَ في حالة من الشلل وفشل دخول اليونانيين العاديين في النمو فشلًا ذريعًا خلال الفترة بين عامي ١٩٧٩ و١٩٨٧. كانت بلادهم تتخلف مرةً أخرى؛ إذ تناضل الصناعة التحويلية من أجل المنافسة، وكانت البنوك أقلَّ قدرة على المحافظة على تدفُّق السيولة.

قرَّرت الحكومة اليونانية معالجةَ الوضع من خلال إنفاق المزيد من الأموال. لقد أوجدت أعدادًا كبيرة من الوظائف في قِطاعها العام المتضخم بالفعل. ولدفع ثَمن هذه الاستراتيجية، كان عليها الاقتراض من أسواق المال، لكنَّ حذرَ المستثمرين كان يعني أن أسعار الفائدة كانت مرتفعة واقتراض اليونانيين كان أكثرَ كُلفة. وأدَّى فقدان الثقة إلى انخفاض قيمة العملة اليونانية، الدراخما.

وبعد ذلك، في تسعينيات القرن العشرين، قدَّم جيرانها طوقَ النجاة لها، مما يعني أن مصائر ألمانيا واليونان أصبحت مرتبطةً ارتباطًا وثيقًا. لقد كان تتويجًا لرحلةِ زيادة

التكامل والتجارة والازدهار عبْر أوروبا، التي بدأت كلُّها مع نهاية الحرب العالمية الثانية وتَدَفُّق الدولارات الذي كانت وراءه خطة مارشال.

بعد الحرب، اجتمعت مجموعةٌ من الدول ذات التفكير المماثل — بلجيكا وفرنسا وألمانيا الغربية وإيطاليا ولوكسمبورج وهولندا — سياسيًّا واقتصاديًّا لتشكيل وحدة «عائلية» تحت الاسم المُعَقَّد المجموعة الأوروبية للفحم والصلب. كان هدف هذه المجموعة هو تأمينَ سلامٍ دائم من خلال روابطَ أوثقَ ومن خلال مصلحة مشتركة ألا وهي التجارة. ومع نمو سنداتهم، سرعان ما اتفقوا على التوقُّف عن فرض رسوم فيما بينهم على التجارة، وكذلك اشتراكهم في السيطرة على إنتاج الغذاء. قادهم هذا النهج الجماعي والتعاوني إلى اتخاذ المجموعة الاقتصادية الأوروبية أو السوق المشتركة اسمًا لهم.

رحَّبت عائلة المجموعة الاقتصادية الأوروبية ببعض الوافدين الجدد في أوائل سبعينيات القرن العشرين — المملكة المتحدة والدنمارك وأيرلندا. ففي أعقاب الارتفاع الحاد في أسعار النفط، غيَّرت قواعدها حتى تتمكَّن الدول الأكثر ثراءً من مساعدة الأعضاء الأفقر. وتوسَّعت المجموعة مرةً أخرى بانضمام البرتغال وإسبانيا واليونان إليها في ثمانينيات القرن العشرين. في عام ١٩٩٣، غيَّرت المجموعة الاقتصادية الأوروبية اسمها إلى الاتحاد الأوروبي.

حدَثت الهِزة الأعنف عندما سقط جدار برلين في عام ١٩٩٠، وبين عشية وضحاها، أرادت دولٌ أوروبية أخرى الخروجَ من العزلة والانضمام للمجموعة. استغرق الأمر بعضَ الوقت، ولكن بحلول عام ٢٠٠٧، انضم ١١ عضوًا جديدًا من الكتلة الشرقية القديمة، ما يُسمى بدول الانضمام. خلال تلك الفترة، انضمَّت أيضًا السويد والنمسا وفنلندا. وبحلول عام ٢٠١٣، فإن الأسرة التي ضمَّت في البداية ٦ أفراد صارت تضم ٢٨ فردًا. بحلول عام ٢٠١٦، كان أكثر من ٥٠٠ مليون شخص يعيشون داخل حدود الاتحاد الأوروبي.

ومثل جميع العائلات المختلطة، كانت هذه المجموعة متنوِّعة تنوُّعًا لا يصدَّق. اختلفت تركيبة أعضائها وثرواتهم واحتياجاتهم وخبراتهم اختلافًا كبيرًا. على سبيل المثال، يبلغ حجمُ اقتصاد الأب المؤسِّس (ألمانيا) ١٥٠ ضِعف حجم اقتصاد إستونيا التي انضمت حديثًا، ومن ثَم كانت البلاد قادرةً على ممارسة السلطة السياسية التي جاءت مع كونها واحدةً من أكبر الاقتصادات في المجموعة. لطالما كانت العلاقات الفرنسية الألمانية في قلب

الاتحاد الأوروبي، وهي صلة وثيقة بين أغنى اقتصادَين في أوروبا. فلماذا كان الأعضاء الجدد الأصغر متحمسين جدًّا للانضمام؟ وما النفع الذي سيعود عليهم عند الانضمام؟

أراد الاتحاد الأوروبي إنشاءَ كتلةٍ أو مجموعة تجارية، أي سوق لشراء وبيع المنتجات لمنافسة الولايات المتحدة، وكذلك مواجهة المنافسة من البلدان النامية. بهدف العيش السلمي والمريح، وُقِّع على القانون الأوروبي المُوحَّد في عام ١٩٨٦ للسماح بالتجارة الحرة عبْر الحدود مع حركة الأشخاص والأموال والخدمات والسلع: «الحريات الأربع».

تعني الحركة الحرة للبضائع أنه يمكن بيعُ السلع من دولة أوروبية إلى أخرى دون إضافة تعريفات جمركية إلى سعر الشراء. ليس من الضروري أن تخضع البضائع المستوردة لتفتيشٍ جمركي مُطول على الحدود، وتطبَّق القواعد واللوائح نفسُها في جميع أنحاء المنطقة. تقدِّم دول الاتحاد الأوروبي أيضًا جبهةً موحَّدة ضد الأجانب — اتحاد جمركي — لذا أيًّا كانت دولة الاتحاد الأوروبي التي تبيع لها الصين، على سبيل المثال، فإن السلع ستخضع للنوع نفسِه من التعريفات أو التفتيش الجمركي. قد يتفوَّق المصنِّعون الصينيون على منافسيهم الأوروبيين بسبب انخفاض الأجور في الصين، لكن حواجز الاتحاد الأوروبي تبطئ البضائع القادمة من الصين، وقد تمنح المصنعين الأوروبيين ميزةً تنافسية فيما يخصُّ البيع إلى بقيةِ دول أوروبا. وينطبق الشيء نفسُه على دول الاتحاد الأوروبي الأصغر، وقد تكون هذه الميزة أكثرَ أهميةً بالنسبة إليها: ما يصل إلى ٨٠ في المائة من تجارة المجر، على سبيل المثال، يكون مع بقية دول الاتحاد الأوروبي.

هذه القواعد ساريةٌ إلى الآن منذ ربع قرن. لقد وُضعت بهدفِ جعلِ السلع الأوروبية أرخصَ ثمنًا، وفتح المزيد من الأسواق لمصنعيها. من الصعب معرفةُ حجم الإسهام الذي حقَّقه إنشاء سوق أوروبية موحَّدة، ولكن الإحصاءات تقدِّم بعضَ الإرشادات المفيدة بشأن ذلك. تقدِّر منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية أن التجارة بين دول الاتحاد الأوروبي أعلى بنسبة ٧٠ في المائة مما كانت ستصبح عليه من دون السوق الموحَّدة. هذا مهمٌّ للشركات الأوروبية كما أنه يمكِّن أوروبا من الحفاظ على دَورها في السوق العالمية المزدهرة. وتزعم منظمة التجارة العالمية أن التجارة العالمية تضاعفت تسع مرات في الفترةِ بين عامي ١٩٨٠ و٢٠١١، وبحلول نهاية تلك الفترة، شكَّلت البلدان النامية نصف هذه الصادرات. بعبارة أخرى، كان من الممكن أن يكون الاتحاد الأوروبي منطقةً أقلَّ إنتاجية وازدهارًا بكثير من دون السوق الموحَّدة. وكانت الدول الأعضاء فيها لتصير أقلَّ قدرة على الصمود أمام السلع الأرخص ثمنًا.

بدا أن السوق الموحدة تعمل جيدًا حتى إن الاتحاد الأوروبي قرَّر المضي قُدمًا في تطوير عُملته الخاصة: اليورو. ففي عام ١٩٩٢، وَقَّع ١٢ عضوًا في الاتحاد الأوروبي على المزيد من التكامل الذي يرمز إليه اليورو. كانت الفكرة هي إنشاءَ عملة أساسية للتجارة واحتياطيات البنوك لمنافسة الدولار، وكي تحل محلَّ العملة المحلية للدول الأعضاء.

قبل تعميم اليورو، كان من المقدَّر أنه إذا سافر السائح عبْر جميع دول الاتحاد الأوروبي، وأجرى تغييرًا لدولار واحد إلى العملة المحلية أثناء ذهابه، فسيخسر ما يقرُب من ٥٠ سنتًا على العمولة بنهاية رحلته. ستُمكِّن العملة الموحَّدة الأفراد والشركات من مقارنة الأسعار في مناطقَ مختلِفة. وهذا من شأنه أن يسهِّل على الشركات التخطيطَ لإنفاقها على السلع من الخارج، ومع زيادة اليقين، فمن المرجَّح أن تستثمر وتخلق فرص عمل. كان الهدف من وجود عملة موحَّدة هو تسهيل التجارة.

إن منطقة اليورو، كما أصبحت معروفة، سوف يُنظر إليها على أنها رهانٌ أكثرُ نجاحًا واستقرارًا للاستثمار، وقادرة على جذبِ المزيد من الدولارات مثل دولارات ديمتري سوكولوف. ستحصُل البلدان الأصغر والأفقر على شهرةٍ وروابطَ تجاريةٍ تأتي من كونها جزءًا من فريق كبير. فاليونان، على سبيل المثال، ستفقد عُملتها الوطنية، لكنها ستكسب عملةً من شأنها أن تدُل على قدْر أكبرَ من المصداقية والاستقرار، مستفيدة من المؤهلات الاقتصادية الأكثر قوةً لألمانيا وفرنسا. ستتخلى ألمانيا عن العملة التي دفعتها إلى الازدهار بعد الحرب، لكنها في المقابل ستصبح الزعيمَ القوي لمجموعة متنامية. ولأنها عازمة على الحفاظ على صادراتها الدولية، فقد تجد تلك الصادرات تزداد وتتعزَّز. قد تعني مشاركة عملة مع جيرانٍ أضعفَ أن العملة ستكون أضعفَ على الأرجح مما لو كانت ألمانيا ستعمل بمفردها، ولكن نتيجةً لذلك ستصبح الصادرات الألمانية أرخصَ وأكثرَ جاذبية عندما يتعلق الأمر بمحاولة البيع إلى بلدان آسيا أو الولايات المتحدة.

تبدو هذه خطةً رائعة. لكن تبديل العملات ليس بالأمر الهيِّن؛ فلا توجد خطةٌ واحدة تناسب الجميع. للتحضير لهذه الخطوة الكبيرة، كان على دول منطقة اليورو القيام بالإصلاحات الضرورية. فقد كانوا بحاجة إلى تلبيةِ الشروطِ المنصوصِ عليها في كتاب القواعد المسمى «معاهدة ماستريخت» لضمان توافُق اقتصاداتهم، أو تقارُبها، مما يسمح بالاستقرار.

كما هو واضح من مجرد النظر إلى مثالين فقط لألمانيا واليونان، فإن الاقتصادات الفردية في أوروبا تختلف اختلافًا كبيرًا. فلا تقدِّم الأرقام الاقتصادية الرئيسية القصةَ

الكاملة للتاريخ الغني والشعوب المتنوِّعة والصناعات المحلية التي تطوَّرت على مدى مئات السنين.

وفقًا للقواعد والقوانين، كان من المفترَض أن تقترض حكومات منطقة اليورو أقلَّ من ٣ في المائة من ناتجها المحلي الإجمالي سنويًّا. يمثِّل هذا الرقم الفجوة بين إنفاقهم وأرباحهم الضريبية، وكان الهدف منه إثباتَ قدرتهم على الوفاء بالديون وعلى مدى استقرارهم. فلا تزال الحكومات الفردية تتحكَّم في ضرائبها وإنفاقها، لكن درجة حريتها كانت مقيَّدة بهذا المطلب — على نطاق واسع — لموازنة دفاترها. عندما تقترض الحكومة، فإن ذلك يضيف إلى رصيد الدَّين العام الذي ربما يكون قد تراكم على مدى عدة، بل مئات، السنين. مرة أخرى، من أجل الملاءة المالية، كان من المفترض أن يكون لدى أعضاء منطقة اليورو ديون على نحوٍ يحقِّق توافقًا واتساقًا فيما بينهم، بنسبةٍ لا تزيد عن ٦٠ في المائة من ناتجها المحلي الإجمالي.

كان عليهم أيضًا إثبات أن أسعار الفائدة ومعدَّلات التضخم لديهم متشابهة. فأسعار الفائدة هي الأداة الأساسية المستخدَمة للتحكم في الإنفاق والادخار في الاقتصاد، ومن ثَم فهي تؤثِّر على النمو والتضخم. ووجود معدلات فائدة ومعدلات تضخم متماثلة يعني أن اقتصاداتها كانت تسير في الاتجاه نفسِه وتتقارب وأنها في مرحلة متماثلة في دوراتها. كان هذا مهمًّا لأنه في المستقبل، ستُحدَّد أسعار الفائدة لجميع أعضاء منطقة اليورو عند مستوًى واحد من جانب البنك المركزي الأوروبي للتحكُّم في النمو والتضخم. فالعملة المُوَحَّدة تتطلب سعرَ فائدة مُوَحَّدًا.

عمليًّا، كانت القواعد غيرَ واضحة إلى حدٍّ ما: فقد أقدمت كلٌّ من الدول القوية كألمانيا والدول الأقل رسوخًا كاليونان على التلاعب بتلك القواعد تماشيًا مع مصالحها. اعتقد العديد من منتقدي تجربة اليورو في ذلك الوقت أن هذا أمرٌ شنيع. لكنَّ القادة السياسيين والاقتصاديين القائمين على صياغة تلك التجربة كانوا يميلون إلى إخفاء كل ذلك والتلاعب بالأرقام لبدء خططهم. ربما تفاقمت بعض المشكلات الصغيرة التي لم تُحل لتصبح مشكلاتٍ كبيرة بعد عَقد من الزمن.

كانت المملكة المتحدة من بين المتشككين الأوائل. فقد وضعت حكومتُها اختباراتها الخاصة للانضمام إلى اليورو، بالنظر إلى التأثير على الأسعار والوظائف (في الخدمات المالية، على سبيل المثال)، وما إذا كان اقتصادها يتماشى بالفعل مع أوروبا، وما قد يحدُث إذا حدثت أزمة اقتصادية. في النهاية، كانت تتساءل عما إذا كان هذا «الزي الموحَّد»

الذي صمَّمه الاتحاد الأوروبي — أي اليورو وسعر الفائدة الموحَّد الذي يصاحبه — يمكن أن يناسب جميعَ أفراد الأسرة دون أن تنهار عند أول مشكلة. أصبحت القائمةُ المرجعية دراسةً من ١٩ مجلدًا وحلَّلت كل شيء من البلدان التي تتاجر معها المملكة المتحدة إلى أسعار ألواح الشوكولاتة في جميع أنحاء القارة. وفي حين أن السعر المختلِف لقالب شوكولاتة «مارس» لم يكن هو السببَ الوحيد، فقد خلَصت المملكة المتحدة إلى أن اقتصادها لم يتقارب تقاربًا كافيًا مع بقيةِ دول منطقة اليورو. في الواقع، استنتجت أنها كانت أكثرَ انسجامًا مع ابن عمِّها الاستعماري القديم، الولايات المتحدة. ولهذا قالت بطريقةٍ مُهذبة «لا، شكرًا»، واحتفظت بالجنيه الإسترليني.

بعد القليل من المحاسبة غيرِ التقليدية، ظهرت عملة اليورو لأول مرة في عام ١٩٩٩، واستُعيض عن العملات الوطنية لأعضائها الاثني عشر المؤسِّسين بعملات اليورو الورقية والعملات المعدنية في عام ٢٠٠٢. وبحلول عام ٢٠١٦، كان اليورو هو العملةَ الوطنية لتسع عشرة دولة، مع كل الاختلافات في الحجم والثروة. وقد أصبح إجمالي الناتج المحلي لكل هذه الدول مجتمعةً ينافس الصين (على الرغم من وجود عدد أقل بكثير من السكان في منطقة اليورو، فإن دخل الفرد أعلى بكثير). ومع ذلك، فهي عملة أكثر من ٣٤٠ مليون شخص، وهو أكبر من عدد سكان أمريكا.

كان مسئولو البنك المركزي في الولايات المتحدة يخشون في البداية أن يطيح اليورو بالدولار من المركز الأول باعتباره العملةَ العالمية الرئيسية. لكن سرعان ما بدأت الشقوق في الظهور. فالبلدان التي حُكم على عملاتها في السابق بِناءً على مزاياها الخاصة — مع الحظ الجيد أو السيئ — أصبحت الآن عرضةً لقوة هذه العملة الجديدة القوية، التي كانت تنافس الدولار والين واليوان والجنيه الإسترليني. لم يكن لثرواتها علاقةٌ كبيرة بالواقع الاقتصادي في كل بلد؛ بدلًا من ذلك، فقد عكست المناخ الأوروبي العام.

على الرغم من فلسفتهم المشتركة، كانت هذه البلدان مختلفة حقًّا، ولم تتحدَّث بصوت واحد. وتشكِّل إيطاليا وألمانيا وفرنسا معًا أكثرَ من نصف إجمالي الناتج المحلي لمنطقة اليورو. وعندما يتعلَّق الأمر بتحديد أسعار الفائدة، فإن احتياجاتهم هي ما تتحكَّم في الأمر، وأسعار الفائدة هي التي تسبَّبت في العديد من المشكلات.

عادةً ما تحدِّد البنوك المركزية أسعارَ الفائدة بهدف ضبط الاقتصاد. في بداية تجربة اليورو، حدَّد البنك المركزي الأوروبي أسعارَ الفائدة من أجل مساعدة أكبر اقتصاد، والمتمثل في اقتصاد ألمانيا، التي كانت بحاجة إلى دفعة؛ إذ كانت تعاني ارتفاعَ معدَّل

البطالة. خفَّض سعر الفائدة تكاليفَ الاقتراض الألمانية، ووضع المزيدَ من الأموال في جيب المواطن الألماني العادي، وجعل الألمان يميلون إلى الإنفاق أكثرَ من الادخار. ومع ذلك، كانت المعدَّلات منخفضةً للغاية بالنسبة إلى الاقتصاد الأيرلندي، الذي كان بحاجة إلى الهدوء. شجَّع خفضُ سعر الفائدة هناك الناسَ على الحصول على المزيد من الائتمان وإنفاق المزيد. كان الاقتراض في أيرلندا ينمو بأسرعِ معدَّلٍ في منطقة اليورو، مما أدَّى إلى طفرة في النمو. كان يُطلق على البلاد اسم النَّمر السلتي. كانت الشوارع الرئيسية غارقةً في الأموال؛ شعر تجار التجزئة بالثقة في رفع الأسعار بوتيرةٍ أسرع. ولهذا ارتفع التضخم. كانت أسعار الرهون العقارية معقولةً أكثر. وتلا ذلك ازدهارٌ في العقارات في دبلن. لكن دائمًا يميل الازدهار إلى أن يتبعه الانهيار والركود، حينما بدأ الطلب ينفد؛ تصرَّفت أيرلندا بالطريقة المُتوقَّعة في مثل هذه المواقف. فبعد ١٥ عامًا، كانت البطالة في أيرلندا أعلى مما كانت عليه عندما انضمت إلى منطقة اليورو.

كانت أيرلندا على وجهِ الخصوص تعاني تحدياتٍ عند انضمامها لمنطقة اليورو، ولكن حتى أزمة عام ٢٠٠٨، كانت معظم الاقتصادات الأخرى تعمل جيدًا، مع وجود بعض الأزمات البسيطة. وكان لدى اليونان — التي تُعَد بمثابة الطفل الأكثر مشاغبةً في الأسرة — مستوياتٌ أعلى من الدَّين العام مقارنةً ببقية الدول. لقد كانت تنفِق أموالها بطريقةٍ تفوق إمكانيات المموِّلين. كان المستثمرون الذين أقرضوا اليونان أموالًا على استعدادٍ للاستمرار في ذلك، على الرغم من الإنفاق المفرط للدولة، طالما ظلت الأمور على ما يرام. ولو أن هذه الأوقات الجيدة استمرت، لربما كانت اقتصادات منطقة اليورو ستتكامل تكاملًا أوثق، الأمر الذي كان سيجعلها قادرةً على مواجهة الأزمات في المستقبل. ولكن، عندما حلَّت الأوقات العصيبة في عام ٢٠٠٨، كُشف عن نقاط ضعف المجموعة وكذلك الاختلافات بين أعضائها.

كما سنرى في الفصل الثامن، فقد وضعت البنوك الأمريكية نهايةً لتلك الأوقات الجيدة. إذ تلقَّت البنوك الأوروبية والأمريكية ضربةً من القروض التي لم تُسدَّد في أمريكا. عندها توقَّف الإقراض وتأثَّرت الوظائف والنمو سلبًا. وجدت الحكومات أن اقتراضها يزداد بسرعةٍ مع انخفاض الجباية الضريبية واضطرارها إلى دفع المزيد في مجال الرعاية الاجتماعية. فجأة، بدا الدَّين العام اليوناني والإيطالي مرتفعًا ارتفاعًا مثيرًا للقلق، وأصبحت بنوكهما في ورطة. وبدت آفاقُ النمو للبلدين قاتمة.

يعكس معدَّل الفائدة التي تدفعها الحكومة على سنداتها (أي عندما تقترض) التصورات المتعلِّقة بقدرةِ تلك الحكومة على سداد ديونها وثروتها ومصداقيتها. كان

تفاوت أسعار الفائدة على السندات الحكومية كثيرًا عبْر منطقة اليورو علامةً أخرى على عدم تقارُب الاقتصادات الفردية، بغض النظر عن التشارك في عملة واحدة. حاول المستثمرون بيعَ سنداتهم اليونانية، خائفين من احتمال إفلاس الحكومة. ولهذا كان على اليونانيين أن يدفعوا أكثرَ إذا أرادوا الاقتراض.

وعلى النقيض من ذلك، ونظرًا لأن سعر الفائدة الأساسي داخل كل دولة يحدِّده البنك المركزي الأوروبي لمنطقة اليورو بأكملها، فإن البلدان الأكثر تضررًا لم يكن لديها الحريةُ في خفض أسعار الفائدة الخاصة بها، الأمر الذي ربما شجَّع شعوبها على الإنفاق أكثر، وأدَّى إلى تعزيز اقتصاداتها المتعثرة. فالاقتصادات الأكثر تضررًا — البرتغال وإيطاليا واليونان وإسبانيا (التي لسوء الحظ كان الاختصار الذي يجمع الأحرف الأولى من أسماء تلك الدول بالإنجليزية هو PIGS أي خنازير) — قد شكَّلت فقط خُمس اقتصاد منطقة اليورو، ومن ثَم لم تكن في وضعٍ يُمَكِّنها من إملاء معدَّل السعر على بقية الأعضاء.

ربما سعَت تلك الدول للحصول على الدعم من الأعضاء الآخرين في هذه المرحلة، لكن ألمانيا أوضحت أنه ليس من مسئولية مموليها إنقاذُ أقاربها المتعثرين في منطقة اليورو. فلم تدعَم دولُ منطقة اليورو أقاربَها المتعثرين في مواجهة تحدياتهم، وهم الذين لا تربطهم سوى عملة مشتركة.

كان حرَّاس التمويل العالمي، بعد أن خرجوا من أزمتهم، حذرين من الدخول في أزمةٍ أخرى. لذا فقد تنازل صندوق النقد الدولي والاتحاد الأوروبي عن بعضِ ديون اليونان وسلَّموها بعضَ الأموال النقدية الطارئة. وكما هي الحال مع الآباء الذين ينقذون مراهقًا متمردًا، جاءت خطة الإنقاذ بشروط. قيل لليونان إنه يتعيَّن عليها خفضُ إنفاقها وضبط أمورها. تضمَّنت إجراءات خفض الإنفاق تخفيضاتٍ كبيرة في المعاشات التقاعدية والوظائف العامة وزيادة الضرائب. غضب اليونانيون الذين كانوا يعانون حالةً من الفقر بالفعل. لماذا لا تدفع ألمانيا وجيرانها الأغنى جزءًا كبيرًا من الفاتورة، وأن يكونوا أكثرَ صدقًا وتفهمًا؟ لماذا يجب أن يعني الانضمام لنادي الكبار اللعبَ وفقًا لقواعدهم الصارمة؟ ولهذا اعترضت اليونان على ما اعتبرته قسوةً شديدةً من ألمانيا. علاوة على ذلك، كان من المثير للقلق أن نظراءها الأكثر ثراءً ربما فُضِّلوا بشكلٍ غير عادل من جانب سياسة الاتحاد الأوروبي. انتخبت اليونان — تمردًا على خفض التكاليف الذي كان يصرُّ عليه دائنوها — حكومةَ مناهضة التقشُّف. واستمر الجدل والمساومات حول التخفيضات والمساعدات.

بعد مرور خمس سنوات، خُفضت المعاشات اليونانية عشرات المرات، مما أدَّى إلى انخفاض قيمتها بنسبة ٤٠ في المائة. لقد تحمَّلت العائلات المصاعب. فلا يزال الاقتصاد متذبذبًا والمستثمرون متوترين. وأصبحت مسألةُ ما إذا كانت اليونان ستكون أفضل حالًا إذا خرجت من منطقة اليورو غيرَ محسومة. فقد يعني ذلك إعادةَ تأكيد سيطرتها على أسعار الفائدة الخاصة بها، ومن ثَم السيطرة أكثر على ثرواتها. ومن ناحية أخرى، ستفقد اليونان «مصداقية» الانتماء إلى منطقة اليورو وعليها مواجهة التعديل الهائل للعودة إلى عملتها الخاصة. قد يؤدي هذا التحول إلى حدوث أزمة ثقة في الاقتصاد اليوناني، وفي اقتصاد منطقة اليورو ككل.

وفي هذه الأثناء، وعلى بُعد بضع مئات الأميال شمالًا، عاد أشقاؤها الأغنى في منطقة اليورو إلى الحياة. سارعت صحيفة «فايننشال تايمز» إلى الإشادةِ بمنطقة اليورو باعتبارها «القصة الاقتصادية المفاجئة لعام ٢٠١٧». منذ عام ٢٠١٥، تجاوز النمو في المنطقة مثيلَه في الولايات المتحدة. حتى البرتغال وإيطاليا واليونان وإسبانيا كانت تؤدي دَورها، وتتوسع توسُّعًا سريعًا ومتوازنًا. في وقتٍ ما في أواخر عام ٢٠١٧، كان الاقتصاد اليوناني ينمو بوتيرةٍ أسرعَ من اقتصاد المملكة المتحدة. لكن الأرقام الإجمالية كانت تُخفي الوضعَ الحقيقي. فقد كانت اليونان تكافح مع مشكلاتها الخاصة. كذا كان لا يزال استقرار البنوك الإيطالية يزعج المستثمرين. فقد كان شكل منطقة اليورو من الخارج، يخفي حقيقةَ الدول فيها من الداخل. فالاقتصادات لم تتقارب. فعند مقارنة الأسعار في نيويورك وريف فيرجينيا، على سبيل المثال، نجد أن تكلفةَ المعيشة تختلف دائمًا من مكانٍ إلى آخرَ بسبب الاختلافات في العرْض والطلب. ومع ذلك، في منطقة اليورو، يمكن أن يشيرَ التباين في سعر شوكولاتة «مارس» إلى أن الاقتصادات تنمو بمعدَّلات مختلفة، وتعاني مصائرَ مختلفة، وتتفاعل مع الصدمات بطرق مختلفة.

على الصعيد العالمي، تعثَّرت خطوات اليورو الوليد. فلم يصبح المنافس للدولار كما كان متوقعًا له في البداية. كانت هناك اختلافاتٌ جوهرية فيما تمثِّله هاتان العملتان. إذ يوحِّد كلٌّ من الدولار واليورو منطقةً جغرافية كبيرة بها سكان متنوِّعون للغاية، وإن كانت الولايات المتحدة يجمعها لغةٌ واحدة. وكلاهما يتحكَّم بنكٌ مركزي موحَّد في أسعار فائدته، وأيضًا بإصدار الأموال؛ أي إن لديهما اتحادٌ نقدي. وكلاهما لديه سوق واحدة، مع قدرة السلع والأفراد والأموال (وإن كان هناك عددٌ من الاستثناءات) في التنقُّل بحرية في جميع أنحاء المنطقة. في الولايات المتحدة، يُجمع الجزء الأكبر من أموال الضرائب

وتُنفق مركزيًّا، من جانب الاتحاد الفيدرالي، ولكن في منطقة اليورو، كل دولة مسئولة عن الضرائب والإنفاق الحكومي الخاص بها، والتحكُّم في مواردها المالية الخاصة، ولا يوجد تجميعٌ للموارد (إلا في بعض الجوانب المحدودة). يختار كلُّ عضو في منطقة اليورو حكومتَه الخاصة، التي لها الحرية في تقرير كيفية إنفاق ميزانيتها الخاصة، وإلى حدٍّ كبير، كيفية إدارة بلدها. فلا يوجد اتحادٌ مالي، ولا يوجد اتحادٌ سياسي. إذا كانت شئون أمريكا تسير على ما يُرام بوجه عام، يمكن مساعدةُ الدولة الفردية المتعثرة من خلال فرضِ ضرائب مركزية وتوزيع الثروة. لكن هذا لا يحدُث في منطقة اليورو، على الرغم من أن الدول الأعضاء ليس لديها سيطرة كاملة على مواردها المالية.

وقد أدَّى ذلك بالبعض إلى القول بأن هناك حاجةً إلى مزيدٍ من التكامل المركزي لإنجاح منطقة اليورو. ومع ذلك، لا يرغب الكثيرون في هذا؛ لأنه سيعني مزيدًا من فقدان السيادة.

ما الذي قدَّمته تجربة اليورو؟ لقد أظهرت قوة ألمانيا في أوروبا؛ إذ يتمتع أقوى اقتصاد بأكبر نفوذ مالي وسياسي. ربما استفاد هؤلاء القادرون على شراء شقة في برلين، أكثرَ بكثير من العائلات المتعثرة في أثينا. وأظهرت أيضًا قوةُ مشاركة العملة، وكيف يمكن إخضاع الأعضاء الأصغر والأفقر. إنها تعيد إلى الأذهان حقيقةَ أن العملة يمكن أن تكون أكثرَ بكثيرٍ من مجردِ ما ننفقه في المتاجر كلَّ يوم.

كان ديمتري سوكولوف حريصًا على استبدال اليورو بدولاره، ليحصُل على نصيبه من ثروة ألمانيا. إنه محظوظ لامتلاكه الوسائلَ للقيام بذلك. فهناك العديد من الأشخاص، في جميع أنحاء العالم، الذين يرغبون أيضًا في المشاركة في ثروات ألمانيا — وسوف يبذلون جهودًا متفاوتة، باستخدام طرق مختلفة، لتحقيق ذلك.

تتباين ثروات دول الاتحاد الأوروبي تباينًا كبيرًا، وتميل الإيرادات والدخول في الدول التي وصلت حديثًا من كتلة أوروبا الشرقية السابقة على وجه الخصوص إلى أن تكون أقلَّ بكثير. فعلى سبيل المثال، يكسب عامل الكهرباء في ألمانيا ستة أضعاف ما يكسبه عامل الكهرباء في رومانيا. أيضًا، تكلفة المعيشة في برلين أعلى منها في بوخارست، لكنها أعلى مرتين فقط. يمثِّل مستوى المعيشة الفرقَ بين المكاسب والتكاليف. قد تكون إمكانية وجود مستوًى أعلى في برلين كافية لإغراء كهربائي روماني بحزْمِ أمتعته وحمْل شهادته والتوجُّه غربًا. سيكون واحدًا من العديد من المهاجرين الاقتصاديين الأوروبيين الذين

ينجذبون نحو ثروات ألمانيا: في عام ٢٠١٥، كان عدد المهاجرين الاقتصاديين ٦٨٥ ألف شخص. وعلى الرغم من أن الكثيرين يرسلون نسبةً من ثرواتهم المكتسبة حديثًا إلى بلدانهم الأصلية، فإن هجرة العقول هذه خلقت أيضًا نقصًا في المهارات في الوطن.

الأهم من ذلك، أن الزائرين مثل الكهربائي الروماني الذي نتحدَّث عنه يتمتَّعون بالمهارات. ولهذا تسعى ألمانيا منذ مدة طويلة إلى ضمان وجود عددٍ كافٍ من العمال المؤهلين. في الفترة بين عامي ١٩٥٥ و١٩٧٣، دعت «العمال الضيوف» من تركيا ودول البحر الأبيض المتوسط الأخرى لسدِّ هذه الفجوة. واليوم، قد يكون السباكون البولنديون أو الكهربائيون الرومانيون هم مَن يبنون شقةَ ديمتري. ومع ذلك، فإن الطلب الأكبر يتركَّز على العاملين في مجال تكنولوجيا المعلومات والمهندسين، للحفاظ على التفوُّق في مجال التصنيع. لذلك، كان على ألمانيا أن تنظر إلى أبعدَ من ذلك، فهي تجذب العمال المناسبين من بقية العالم: ما دام لديهم مهارةٌ مرغوب فيها، يمكنهم التقدُّم للحصول على تأشيرة.

لا يُرَحَّب كثيرًا بالضيوف الأوروبيين الذين لا يتمتَّعون بمهارة معينة عالية الجودة: مثل النوادلِ ومساعدي المتاجر والعمال اليدويين الذين يديرون المقاهي ومتاجر التجزئة ومواقع البناء في ألمانيا. يستمر تدفُّق العمال الراغبين في إبقاء الأجور منخفضةً لأصحاب العمل، لكن يخشى البعض أن يؤديَ ذلك أيضًا إلى إبعاد الألمان عن الوظائف، ويقلل من دخولهم؛ لأن الوافدين الجدد على استعداد للعمل بأجورٍ أقل، وربما أداء وظائفَ لا يكون الآخرون على استعداد لأدائها.

ومع ذلك، تحتاج ألمانيا إلى الحفاظ على نمو قوَّتها العاملة لأن ألمانيا، مثلها مثل كثير من الدول الغنية، تتقدَّم في السن.

ولعل المصطلح الذي يصف الطريقةَ التي يتطور بها السكان مع تحوُّل البلد إلى الحداثة هو «التحول الوبائي». ففي مرحلة مبكرة من التطور، تميل العائلات إلى إنجاب الكثير من الأطفال. قد يعني سوءُ توفير الخدمات الطبية والصرف الصحي أن البعض قد يُتوفى في مرحلة الطفولة، وفي ظل غياب نظام الرعاية الاجتماعية، يحتاج الآباء إلى ضمان الاعتناء بهم مع تقدُّمهم في السن. ومع تطوُّر الاقتصاد، تتحسَّن مستويات المعيشة. فالمزيد من النساء يعملن خارج المنزل ويؤدي تنظيم الأسرة دورَه؛ فهم لديهم عدد أقل من الأطفال. قد يعيش الناس مدةً أطول، لكن الحياة الأطول والأكثر ثراءً تجلب معها خطرًا أكبرَ للإصابة بمرض السكري وأمراض القلب والسرطان.

يتقدَّم سكان ألمانيا في السن، وهناك بالفعل أكثرُ من واحد من كل خمسة ألمان فوق سن الخامسة والستين. يمثِّل هؤلاء ١٦ مليون شخص، ربما لا يعودون قادرين على الكسب أو دفع الضرائب، ولكنهم يحتاجون إلى معاشاتٍ تقاعدية ورعاية صحية باهظة الثمن. إن واحدًا من كل أربعة يوروات تنفقه الحكومة الألمانية يموِّل عملية رعاية كبار السن. تبلغ تكلفة المحافظة على صحة شخص يبلغ من العمر ٧٠ عامًا أربعة أضعاف تكلفة رعاية شخص يبلغ من العمر ٣٠ عامًا. بحلول عام ٢٠٤٠، سيتجاوز أكثرُ من اثنين من كل خمسة ألمان سنَّ الخامسة والستين. وسترتفع أعباء الخزينة العامة أسرعَ مما يمكن للنمو الاقتصادي مسايرته. فالبلد بحاجة إلى المزيد من المولين لتغطية التكاليف. صحيحٌ أن الناس يُغرَون بالعمل مدةً أطول، لكن لا يزال يتقاعد نصف مليون شخص كل عام، ويُولد عددٌ أقل من الأطفال في مستشفيات برلين.

إنَّ تجاوُز واحدٍ من كل خمسة من سكانها سنَّ التقاعد لا يعني تصنيف ألمانيا على أنها مجرد بلدٍ يعاني الشيخوخة؛ فقد «كبُرت في السن» رسميًّا، وفقًا للأمم المتحدة. وهي ليست وحدَها؛ إذ تحمل اليابان وإيطاليا واليونان وفنلندا أيضًا شارةَ الأقدمية هذه. هناك حاجةٌ ملحَّة للتفكير في كيفية ضمان وجود عدد كافٍ من العمال لتمويل غير العاملين. قد لا تكمُن الإجابة في ضم أعضاء آخرين إلى الاتحاد الأوروبي. كما أن السكان الأقل ثراءً في أوروبا يتقدَّمون في السن أيضًا، وإن كان بمعدَّل أبطأ. والقوى الاقتصادية الناشئة الأخرى — البرازيل والصين، على سبيل المثال — ليست بعيدةً عن الرَّكب. فسياسة الطفل الواحد أعاقت الصين، التي كانت تهدُف إلى كبح جِماح الزيادة السكانية، ولكن كان لها أيضًا تأثيرٌ على عدد الأشخاص الذين هم في سن العمل في البلاد. وفي الوقت نفسه، ينجب البرازيليون أطفالًا أقل عددًا ويعيشون مدةً أطول.

وبالنظر إلى هذا الضغط الاقتصادي المتزايد، ترحِّب الحكومة الألمانية ليس فقط بمهارات الوافدين الجدد من أوروبا الشرقية، ولكن أيضًا بضرائبهم. فألمانيا تحتاج إلى ما يزيد عن ٢٥٠ ألفًا من الوافدين سنويًّا، وذلك فقط لمواصلة العمل. إنها بحاجة إلى هؤلاء العمال للحفاظ على نمو الاقتصاد، ودعم المتقاعدين. وتواجه اقتصادات أخرى شديدة التقدم في السن التحديَ نفسَه. بالطبع، في نهاية المطاف، حتى الوافدون الجدد يتقاعدون، وستكون هناك حاجةٌ لمزيد من الشباب لدعمهم. إنها معضلة هائلة.

إذن، أين يمكن لألمانيا أن تجد عمالًا إضافيين لزيادة أعداد القوى العاملة لديها؟ يمكن أن تلجأ للدول الأصغر سنًّا في أفريقيا، نيجيريا على سبيل المثال، أو دول الخليج،

ومنها قطر والبحرين؛ أو إلى دول جنوب آسيا المكتظة بالسكان، ومنها الهند وباكستان. فألمانيا ترحِّب بعددٍ قليل من الأفراد من هذه الدول النامية، ما دام لديهم مهارات.

ثم هناك ضيوف ألمانيا غير المدعوين. ففي عام ٢٠١٥، اتَّخذت المستشارة أنجيلا ميركل خطوةً غير عادية بفتح حدود ألمانيا. كانت نسبة صغيرة من سكان العالم — وإن كانت تمثل عددًا كبيرًا — في حالةِ تنقُّل، ولا سيما للفِرار من الحرب الأهلية في سوريا. كان الآلاف يُقدِمون على رحلةٍ محفوفة بالمخاطر إلى تركيا، ثم عبْر بحر إيجة إلى اليونان. عرَضت عليهم المستشارة ميركل اللجوء. انضم إليهم أشخاصٌ هربوا من القمع أو الصراع في أماكنَ مثل العراق أو أفغانستان. وفي عام ٢٠١٥، زاد عددُ سكان ألمانيا بمقدار ١٫١ مليون طالبِ لجوءٍ، ثلثهم من السوريين. فأصبحت البلاد نقطةَ جذب لمن يعانون البؤس والمحرومين في العالم. لقد كانت خطوةً عطوفة وفَّرت ملاذًا لمن هم في وضعٍ بائس.

في الوقت الذي تحرس فيه الدول والكتل التجارية حدودَها وثرواتها عن كثَب، كانت فكرة توفيرِ أكثرَ من مجرد سرير لليلة واحدة لأولئك الذين يعيشون في أماكنَ بعيدة قرارًا مثيرًا للجدل. فلم يقتنع الجميع. وصف السياسي البريطاني المناهض للاتحاد الأوروبي نايجل فاراج سياسةَ ميركل بأنها «أكبر خطأ في السياسة الخارجية يرتكبه أيُّ زعيم غربي منذ عام ١٩٤٥»، ويخشى المعارضون في أماكنَ أخرى في أوروبا احتماليةَ أن تشجِّع هذه البادرة مزيدًا من الأشخاص، وليس فقط اللاجئين، على الشروع في رحلةٍ إلى أوروبا من دون أن تُوجَّه لهم الدعوة. وأعرب المعترضون عن قلقهم من أن المهاجرين لأسبابٍ اقتصادية — أولئك الذين ليسوا بالضرورة مضطهدين، ولكنهم يبحثون ببساطة عن حياةٍ أفضل — سوف يتسللون أيضًا دون دعوة.

هذا النمط من الهجرة ليس بالأمر الجديد بالطبع؛ فقد استولى الأشخاص الذين فرُّوا من الاضطهاد الديني في بريطانيا في القرن السابع عشر على بلد الدولارات، الولايات المتحدة. الفرق هو أن هناك الآن عددًا أكبرَ بكثير من الأشخاص في العالم الذين يطالبون بحقِّهم في مستوًى معيشي لائق. وقد اشتد الصراع على الموارد مع نمو السكان. وما دامت بعض البلدان متخلِّفة عن بلدانٍ أخرى في التنمية، فمن المرجَّح أن يستمر النزوح الجماعي من البلدان الفقيرة إلى تلك الغنية. إنه سببٌ آخرُ لدعم البلدان الفقيرة أو الاستثمار بها.

في ألمانيا، رفع المهاجرون معدَّل النمو السكاني السنوي إلى أكثرَ من ١ في المائة لأول مرة منذ أكثر من ٥٠ عامًا. في ظل إغراق الوافدين الجدد، ناضل المسئولون الألمان لمعالجة الطلبات بسرعة، وفرزوا أولئك الذين وصلوا من البلدان «غير الآمنة» — سوريا، على سبيل

المثال — في مقابل تلك التي تعتبر «آمنة»، ومنها ألبانيا وباكستان. كانوا يرفضون طلبات اللجوء من هذه الدول (التي تعتبر آمنة)، لكن التأخير يعني أنه كان من الأسهل على بعض الناس أن يختفوا ببساطة ويصبحوا مهاجرين غير شرعيين، ويؤدوا وظائفَ تُدفع الرواتب فيها نقدًا دون اقتطاع الضرائب منها.

بدا وصولُ أكثرَ من مليون شخص إلى حدودها إنذارًا ضد «خطر الغرباء» بالنسبة إلى العديد من الألمان، وبما أن الحصول على الجنسية الألمانية يعني الحقَّ في التنقُّل في أرجاء الاتحاد الأوروبي، فإن بعض جيران ألمانيا كانوا قلقين بالقدْر نفسِه بشأن الوضع. ثم كان هناك الجانب الاقتصادي. فقد ساور البعض في ألمانيا القلق من أن الوافدين الجدد، الذين ليس لديهم الحق في الاستمتاع بثروات ألمانيا، سيعيشون «عالة» على الشعب الألماني، وسيستمتعون بالمزايا ويستفيدون من الخدمات العامة، دون أن يقدموا شيئًا في المقابل.

على أرض الواقع، تُظهِر العديد من الدراسات في ألمانيا وأماكنَ أخرى أن المهاجرين عامة، يكونون في المتوسط، مؤهلين مثل السكان الأصليين أو أفضل تأهيلًا منهم. فقد أظهرت إحدى الدراسات التي أجراها مركزُ البحوث الاقتصادية الأوروبية أنه في عام ٢٠١٢، دفع ٦٫٦ ملايين شخص يعيشون في ألمانيا بجوازات سفر أجنبية ٤١٢٧ دولارًا ضرائبَ وضمانًا اجتماعيًّا في المتوسط، وهذا المبلغ يفوق المزايا الاجتماعية التي يحصلون عليها، مما أدَّى إلى تحقيق فائض قدرُه ٢٢ مليار يورو في ذلك العام. لذا في النهاية، فإنهم، في أغلب الأحيان، يقدِّمون للنظام أكثرَ مما يحصلون عليه.

«في النهاية» هي العبارة المحورية في هذه القضية. يستغرق المهاجرون وقتًا، ربما بضع سنوات، ليصبحوا جزءًا من النظام، اجتماعيًّا وفي سوق العمل. فالوفود الأخيرة كانت مختلِفة. تاريخيًّا، اختير معظم الأشخاص المدعوين إلى ألمانيا وفقًا لمهاراتهم. لكن السوق الموحدة واتساع الاتحاد الأوروبي كانا يجتذبان عددًا أقلَّ من العمال المهرة من جميع أنحاء أوروبا. فقد كان اللاجئون الذين دخلوا ألمانيا من أماكنَ أبعدَ منذ عام ٢٠١٥، في المتوسط، أقلَّ مهارةً من المهاجرين الذين سبقوهم.

هل سيتعيَّن على الشعب الألماني، الذي يُضطَر بالفعل إلى بذل المزيد من الجهد لرعاية أقربائه المسنين، أن يدفع أيضًا لرعاية هؤلاء الوافدين الجدد؟ وفقًا للحكومة الألمانية، فإن نحو نصف مليون لاجئ يصلون في عام ٢٠١٥ سيصبحون مؤهلين للحصول على إعاناتٍ حكومية. وتقدَّر تكلفة الخزانة العامة، بنحو ١٠ مليارات يورو في عام ٢٠١٦. هذا مبلغ صغير لاقتصادٍ يضخ تريليونات من الدخل كلَّ عام، لكنه ليس تافهًا.

وماذا عن الآثار الاقتصادية؟ إن العاملين بأدنى مستويات الأجور والمهارات هم الذين قد يشعرون بالقدْر الأكبر من خطر الوافدين الجدد. فقد أظهرت الأبحاث التي أجْرتها جامعة أكسفورد أن أجورهم قد تنخفض بمعدَّل متواضع بنسبة ٢ في المائة. ويشير آخرون إلى أن البطالة في ألمانيا، على الرغم من ازدياد عدد السكان، لا ترتفع ارتفاعًا كبيرًا؛ في الواقع، أصبح الاقتصاد في عام ٢٠١٧ نورًا ساطعًا في الغرب. كانت لعبةُ ميركل الطويلةُ الأمدِ تؤتي ثمارها، ولكن السبب الوحيد وراء ذلك أن اقتصادها كان ينمو بمعدَّل كبير بما يكفي لمواجهة ذلك. هذا صحيح بالنسبة إلى جميع الدول: يمكن للهجرة الجماعية أن تنجح من الناحية المالية فقط عندما يكون الاقتصاد مزدهرًا بما يكفي ليحتاج إلى المزيد من العمال. خلافًا لذلك، يمكن أن تهيمن القضايا الاجتماعية التي تصاحب التدفُّق الكبير.

حتى مع ازدهار الاقتصاد، يخشى العديد من الألمان أن يُتحكَّم في ضرورياتهم. فهم قلقون ألا يكون هذا هو الحل لسكانهم المتقدمين في السن؛ في الواقع، قد يزداد عبء رعايتهم مع الحاجة إلى توفير الخدمات العامة — الصحة والتعليم (والمزايا الإضافية، في واقع الأمر) — للوافدين الجدد. حتى أولئك الذين لديهم نهجٌ سخي تجاه اللاجئين الفارين من البؤس ومن خطر الموت لم يشعروا بالارتياح.

إن الانفتاح على قوًى اقتصادية جديدة، أو على الوافدين الجدد الذين قد يحتاجون إلى الاندماج، ليس بالأمر السهل. ومع ذلك، قد يكون الحل أمام اقتصاداتنا للحفاظ على نموها وازدهارها. بالنسبة إلى الألمان والمهاجرين، قد يصعُب في بعض الأحيان التوفيق بين حياتنا اليومية وتغيُّر الأحداث من حولنا. وتتباين تلك التجارب الشخصية تباينًا كبيرًا، كما هو الحال مع جميع جوانب العولمة.

تزدهر بوتقةُ برلين العالمية. فمثل هذه السوق العقارية المزدهرة تعني أن الأمور تسير على ما يُرام لمطوِّر مبنى «ميتسي» السكني. تزدهر الأعمال ما دامت سوق الإسكان مزدهرة. لن تكون الشركة مسئولة فقط عن أجور موظفيها، ولكن أيضًا عن بعض الضرائب والمدفوعات لصناديق المعاشات التقاعدية الخاصة بهم. وكما يعلم اليونانيون، يمكن لهذه الصناديق، مهما بدت مجرَّدة، أن تصنع أو تدمِّر الاقتصادات وكذلك حالات التقاعد الفردية. يأمُل ديمتري سوكولوف في تأمين موارده المالية للسنوات المقبلة من خلال المقامرة في سوق العقارات في ألمانيا. سيتم استخدام دولاراته أيضًا، التي تبادلها عبْر «دويتشه بنك»، من قِبل شخصٍ يركِّز على الحياة بعد التقاعد مثله، وفي النهاية يموِّل

خطط التقاعد للعامل في برلين. سواء كان مهندسَ بناء في «ميتزي»، أو مشرفًا في متجر متعدِّد الأقسام، فمن المؤكد تقريبًا أن العامل في المدينة (مع صاحب العمل) سيدفع في صندوق تقاعد.

فصندوق المعاشات التقاعدية هذا يديره أمناءُ، ويتولى مديرو الصناديق في فرانكفورت إدارةَ المبالغ الضخمة من الأموال. وسيتعين عليهم أن يقرروا كيفيةَ تنمية هذا الصندوق على مدى عدة عقود حتى يتمكَّن المهندس من الاستمتاع بتقاعد مريح. يتعيَّن على مدير الصندوق، هانز فيشر، مثلما يفعل مع جميع الاستثمارات، أن يحقِّق توازنًا بين الحصول على أفضل العوائد — زيادة الأموال — وضمان الأمان. يصعُب عليه الاختيار، وفي الأسواق المالية السريعة الحركة، تتغيَّر جاذبية الاستثمارات طوال الوقت. فلديه رفاهيةُ استثمار الأموال النقدية المدفوعة في الصندوق سنواتٍ عديدة. ومع ذلك، فهو قلِقٌ الآن بشأن انخفاض قيمة اليورو؛ لذلك حوَّل بعض يوروات الصندوق إلى دولارات، مما قد يساعد في الحماية من هذه المخاطر. إذا استخدم بعد ذلك بعضَ هذه الدولارات لشراء استثمارات أمريكية، فسوف تجلِب عوائدَ للصندوق — بالدولار. هذا يعني أنه ليس «مؤمَّنًا» فقط مقابل ضَعف اليورو، ولكن من المحتمل أيضًا أن يحصُل على عائدٍ أعلى مما لو كان يحتفظ بالدولار نقدًا فحسب. إذن، ماذا يختار من هذه الاستثمارات الأمريكية، وممن يطلب المشورة؟

إن هانز غيرُ مقيَّد بالحدود الوطنية في طلب المساعدة. بالنسبة إلى قطاعٍ مربح للغاية، أحدثت الروابط الوثيقة داخل أوروبا فارقًا كبيرًا. فإذا كان لدى بنك أو مؤسسة مالية أخرى مكتب في إحدى دول الاتحاد الأوروبي، فيمكنه التداول بحريةٍ مع الآخرين. في مصطلحات الاتحاد الأوروبي، يُعرف هذا باسم «جواز السفر». هذا يعني أن بنكًا أمريكيًّا له قاعدة في لندن يمكنه العمل في بودابست أو برلين. ولندن هي المستفيد الأكبر من جواز السفر. إنه يعني اختيارات، ورسومًا أقلَّ، وأرباحًا أكبرَ بالطبع.

يقال إن نابليون بونابرت أطلق على إنجلترا اسم «أمة أصحاب المتاجر». بعد قرنين من الزمان، لا يزال هذا صحيحًا في عاصمة المملكة المتحدة. فبعد كل شيء، المصرفيون هم في الأساس تجارٌ متعطشون للاستثمارات، فهم يبيعون المالَ لكسب المال. ولتحويل دولاراته إلى ثروةٍ أكبر، رفع هانز السماعةَ واتَّصل بلندن.

الفصل الثامن

# يوم سيئ في العمل لسادة العالم

## من ألمانيا إلى المملكة المتحدة

إيميلي مورجان على مكتبها عند الساعة السابعة صباحًا. تتصفَّح بحماسةٍ المعلومات على شاشة الكمبيوتر الخاص بها بينما تمسك في يدها الأخرى فنجان قهوة، وكانت قد فرغت من قراءة الصفحات الوردية لجريدة «فايننشال تايمز» أثناء رحلتها في مترو الأنفاق بلندن. إنها تعمل في طابَق المداولة في أحد البنوك الكثيرة الموجودة في الحي المالي. وفي هذا الوقت يكون الهواء مفعمًا بالترقُّب، والكافيين، وبرائحة شطائر اللحم.

يجلس مئاتٌ من زملائها على مكاتبهم في صفوفٍ منظَّمة، وتومض عدةُ شاشات ببيانات سريعة التغيُّر، تلقي الضوءَ على التحديثات. إنهم يمضون الوقتَ بينما تحل الساعة الثامنة صباحًا، عندما تفتح أسواق بورصة لندن، لتنتقل الجنيهات — والدولارات — من يدٍ إلى أخرى بمعدَّل أعلى بكثير من أن يُحصى. يسود الأجواءَ نوعٌ من التوتُّر الصامت.

إيميلي عاملةُ مبيعات تتعامل مع عملاء البنك الذين يملكون كميةً كبيرة من النقود التي يريدون استثمارها. والأشخاص المشابهون لها قد يعملون نيابةً عن صناديق التقاعد، أو البلدان الغنية، أو البنوك الأخرى.

إنها «الوسيط» الذي يربط المتعاملين لدى البنك بعملائها: وهي في هذه الحالة تتوسَّط بين هانز وصندوق التقاعد الخاص به. سيحصل هو وإيميلي على نصيحةٍ من زملائها — المحللين والاقتصاديين — الذين تعمل كرتُهم السحرية على استكشاف الاستثمارات الأكثر ربحًا. ثم تمرَّر طلباتها إلى المتعاملين، الذين يعكفون كما هي الحال في أي سوق

على تقييم العرْض والطلب، وإبلاغها بالسعر الحالي. إذا كان السعر مناسبًا، فإن الصفقة تستمر. وبثقة هانز فيها بوضع دولاراته معها، فإنها تريد شراءَ بعض الأصول الأمريكية من البنوك الأمريكية. ويمكن لهذا البنك بالتأكيد أن يسلِّم الأموال بنقرة واحدة، وكما سنرى، فإن هناك مشترين ينتظرون لاقتناصِ هذا الدولار نفسِه.

تشير الساعات الجدارية أعلى مكتب إيميلي إلى التوقيت في طوكيو ونيويورك وسيدني وبيونس آيرس. ليست لندن العاصمةَ المالية لأوروبا فحسب، بل إنها العاصمة المالية للعالم بأسْره. فهي تقع في وسط النطاقات الزمنية للعالم: بعد خمس ساعات من توقيت نيويورك، وقبل تسع ساعاتٍ من توقيت اليابان. واللغة الإنجليزية هي اللغة العالمية للأعمال اليوم؛ حتى الآن.

إن الدولار الذي يقدِّمه هانز لا يشكِّل سوى واحد من تريليونات الدولارات التي تمرُّ عبْر لندن يوميًّا. فالمال هو المُزلِّق الذي يُمَكِّن من سيرِ الاقتصاد العالمي بسهولة، وهو الوقود الذي يحافظ على استمرارية سبل العيش. وإدارة هذه الأموال عملٌ كبير جدًّا في المملكة المتحدة. تلتقي غالبية أموال العالم في لندن، وقد حدَث ذلك طَوال تاريخ المدينة الطويل والمميز.

«السكَّر والتوابل وجميع الأشياء الجميلة» هي سطرٌ من نشيد أطفال إنجليزي يعود إلى القرن التاسع عشر. وهو جواب عن سؤال: «ممَّ تُصنَع الفتيات الصغيرات؟» وهذا يصفُ بسهولةٍ ما وراء النظام المالي العالمي. في عام ١٦٠٠ أُسِّست شركة الهند الشرقية في لندن، لتجمع بين التجار الذين يبحرون حول العالم في عصر الاكتشاف الجديد. كان الهدف تسهيلَ نقل البضائع من الشرق الأقصى والاتجار فيها، وفي ذلك الحرير والملح والشاي. وقد عُرفت بأنها «شركة مساهمة» لامتلاكها العديدَ من المساهمين الذين يمتلك كلٌّ منهم جزءًا (حصة) من الشركة وبمقدورهم الاستفادةُ من نجاحها. وعلى خلاف المعتاد، فإنه إذا انهارت الشركة فإن المستثمرين لا يكونون مسئولين عن المخاطرة، فمسئوليتهم مقتصرة على قيمة حصتهم.

بعد عامين أنشأ الهولنديون شركةَ شرق الهند الخاصة بهم. سُمح للعامة بشراء حصص هذه الشركة وبيعها في السوق: بورصة أمستردام. كانت القدرة على المتاجرة بهذه الحصص هي ما جعل الشركة أكثرَ جاذبية للمستثمرين، مما ضمِن لها تدفُّق الأموال من أجل تحقيق النمو والازدهار. أُسِّست سوق لندن للأوراق المالية في القرن التاسع

عشر. وبعيدًا تمامًا عن قاعات التداول اليوم، فإن أصلها يعود إلى مقاهي المدينة، حيث كان النبلاء يجتمعون لعدة سنوات من أجل النظر في قوائم أسعار السوق، واستثمارات التداول. كانت كلتا شركتي الهند الشرقية ناجحةً تجاريًّا (مع مُضي الشركة البريطانية قُدمًا كي تحكم الهند)، وكانت الإرثَ الذي مهَّد الطريقَ لمؤسسات الرأسمالية والمالية الحديثة، وهو النظام الذي تنمو قوَّته بالصناعة المالية.

ومع توسُّع الإمبراطورية البريطانية، أصبحت مدينةُ لندن القلبَ المالي للعالم، ولكن المالية العالمية الحديثة لم تبدأ حقًّا إلا في عام ١٩٨٦ عندما حدثت صدمة — «الانفجار العظيم» — عندما رفعت المملكة المتحدة القيودَ عن أسواقها المالية. وهذا يعني أنه لن يكون ممكنًا بعد الآن تداول الأسهم وجهًا لوجه على أرض سوق لندن للأوراق المالية باستخدام «المزايدة العلنية المفتوحة». وبدلًا من ذلك أصبحت المتاجرة الإلكترونية هي السائدة، وخُفِّفت القيودُ على مَن يستطيع المتاجرة — والثَّمن الذي يستطيع المتاجرة به.

لقد أصبحت لدينا التكنولوجيا التي بفضلها صارت التعاملات المالية في النظام المالي العالمي أسرعَ في القرن الحادي والعشرين، الذي يربط بين الأفراد والأموال على مستوًى كبير وغير مسبوق. وقد زالت القيود بين عشية وضحاها، مما أدَّى إلى مزيدٍ من التنافس. مُنحت المؤسسات الأجنبية دورًا أكبرَ في لندن. وأُزيلت القيود إلى الدرجة التي لا يضاهيها أحد، باستثناء الولايات المتحدة. وراجت لندن بوصفها مركزًا ماليًّا. لم تبلغ مساحة المدينة مدةً طويلة سوى ميل مربَّع، حيث يقع برج لندن في الشرق، و«بلاكفرايرز» في الغرب. ومع تضاعُف عدد المؤسسات المالية، تغيَّرت هذه الحدود لتشمل مقاطعةَ «كناري دوارف» في الشرق، التي كان بها العديد من المستودعات في الماضي، كما امتدَّت المدينة غربًا حتى حدودِ المناطق السكنية الأرستقراطية في بلجرافيا.

بحلول عام ٢٠١٦، أسهمت الصناعة المالية بنحو ١٨٠ مليار دولار في المملكة المتحدة سنويًّا، وأدَّت إلى احتفاظ أكثر من مليون شخص بعملهم. ومن ثَم أصبح هذا القطاع هو الأكثرَ ربحيةً في الاقتصاد، وقد مكَّن ذلك متاجرَ بيع الرفاهيات بالتجزئة وأسواق العقارات الفاخرة من الحفاظ على نشاطها، وأيضًا وَفَّر للحكومة مصدرًا ثابتًا للضرائب. وهذا أدَّى إلى ازدهار لندن ومنطقة الجنوب الشرقي ازدهارًا لا تشهده بقيةُ المملكة المتحدة. جعل هذا الازدهار الكثيرَ من الناس شديدي الثراء، وتوافد موظَّفو البنوك المهرةُ من جميع أنحاء العالم ليسكنوا في لندن. وفي هذه الأيام أصبح امتلاكُ مكتب في لندن خيارًا بديهيًّا لأي بنك أمريكي؛ لأنه يمكنه من خلاله العمل في مختلف أنحاء أوروبا. وتُعَد الرسوم

والأرباح التي تكتسبها هذه البنوك من التعامل مع العملاء في الخارج بمثابة «صادرات» المملكة المتحدة من الخدمات المالية.

لم يغيِّر الانفجارُ العظيم حجمَ القِطاع المصرفي وانتشاره في لندن فحسب، بل إنه غَيَّر أيضًا الأفراد العاملين في هذا القطاع. ومع نهاية ثمانينيات القرن العشرين، استُعيض بشباب مبتهجين بقمصان مخططة يتناولون الشامبانيا عن الرجال من الطبقة المتوسطة العليا الأنيقة ذات الملابس الرسمية. وصل الشباب الصغار الطموحون إلى لندن. وانتهى زمن العادات الصارمة لآبائهم، الذين وُلدوا وترعرعوا في ظل الحرب العالمية التي ندُرت فيها الأموال والموارد؛ وعادت الوفرة. دُفِع لهؤلاء الشباب مبالغُ ضخمة من أجل كسب مبالغَ أضخمَ. كانوا يرغبون في العيش في شققٍ فاخرة والاستمتاع بحياة اجتماعية مبهجة وامتلاك بيوت على الشواطئ. لم يُصدِّق تجار السيارات الفاخرة ولا سماسرة اليخوت هذا الحظ الوافر.

وفي «وول ستريت» كان التباهي أكبرَ. فقد سُمِّي مطاردو الدولار الطموحون هؤلاء في رواية توم وولف المثالية «مشعل الأباطيل» التي تتخذ من نيويورك مقرًّا لها باسم «سادة الكون». وهم ليسوا بالضرورة من العائلات الثرية، فالوعد بثرواتٍ لا يمكن وصفُها قدَّم حافزًا أكبرَ للأشخاص الذين ينحدرون من خلفياتٍ أقلَّ ثراء. أصبح الجشَع صفةً إيجابية فجأة، كما قالت الشخصية الرئيسية في الفيلم الشهير «وول ستريت» عام ١٩٨٧، وذلك على جانبي المحيط الأطلسي (أي في أوروبا وأمريكا). ومع تطوُّر لندن وازدهارها، أصبحت الأجيال الجديدة من التجار أكثرَ تنوعًا — وزادت مشاركة النساء في التجارة. ولكن إيميلي لا تزال من الأقلية. فأقلُّ من شخصٍ بين كلِّ خمسة من العاملين في الخطوط الأمامية في مجال التجارة من النساء.

ومع وجودِ ثروات من شأنها أن تغيِّر حياةَ مَن هم في قمة هذا القطاع، يتطلب الأمر من الأفراد أن يتنافسوا لإيجادِ فرصةِ عمل وبناء مستقبل مهني لهم. إن إيميلي على دراية بأن أعداد الأشخاص الذين يحقِّقون تقدُّمًا في هذا القطاع تتناقص. فما يهمُّ هو عدد الأصفار التي يمكن أن تضيفها في ورقة الرصيد البنكي. فيُقصى ١٠٪ من الموظفين الأقل أداءً بانتظام من دون أيِّ تردُّد. وتحمي إيميلي كلَّ دولار تحصل عليه، كما توطِّد العلاقات مع عملائها. فإبقاؤهم في حالة جيدة يعني توجيههم نحو الاستثمارات الأكثر ربحيةً، وإغراءهم باستراتيجيات جديدة، ومنتجات مبتكرة تفوق ما هو متاح في أي مكان آخرَ، ويجعلهم يحصلون على مزيد من الأموال. لا يختلف عملُ إيميلي كثيرًا عن عمل الرجال

الأنيقين الذين كانوا يتقابلون في مقاهي المدينة في القرن الثامن عشر: من أجل استغلال المال في جني مزيد من الأموال.

وحتى تترسَّخ دعائمُ الأسواق المالية، هناك حاجةٌ إلى بيئة آمنة ومستقرة، كالتي تمتَّعت بها لندن في القرن الثامن عشر (وكذلك أمستردام). فكان الإبداع الأساسي هو تقسيم مخاطر الاستثمار بين أصحاب رءوس الأموال المتعددين. وفي هذه الأيام، لكي ينجح كلُّ هذا، فإن هناك حاجة إلى بنية تحتية تنظيمية وقانونية معقَّدة، مع وجود اتفاقية ومعايير عالمية. ولكن لا تزال بعض المجالات غير مفهومة جيدًا، كما تظهر الفرص الجديدة طوال الوقت.

لدى إيميلي العديدُ من خيارات الاستثمار التي تستطيع تقديمها لصندوق المعاشات التقاعدي الألماني، وقد أصبحت هذه الخيارات أكثرَ تعقيدًا وغيرَ معتادة على مر السنين. فالعدد الهائل من خيارات الاستثمار في الاقتصاد العالمي متزايد التعقيد هو أحد الأسباب التي تجعل الكثيرين منا لا يعرفون ما الذي يحدُث (ولا حتى ما يجب فِعله بمالنا الخاص) — وما الذي يجعل حتى الكثيرَ من البنوك والحكومات تجد صعوبةً في مراقبة جميع الأسواق المالية وخيارات الاستثمار.

يمكن لإيميلي أولًا تقديمُ خيار الاستثمار التقليدي، الأسهم والحصص (والتي تُعرف أيضًا باسم حقوق الملكية) — وهي تلك الشرائح الصغيرة من الشركة التي بيعت لأول مرة في أمستردام ولندن. وفي هذه الأيام تُباع في الغالب للمستثمرين بوصفها جزءًا من الاكتتاب الأولي العام، الذي، كما يوحي الاسم، يعني أن أيَّ شخص يمكنه شراءُ جزء صغير من الشركة. بالنسبة إلى الشركات، فإن تحوُّلها إلى شركة «عامة» بهذا الشكل يشكِّل طريقةً قوية لجمع المزيد من أموال الاستثمار، على الرغم من أن هذا يعني بالفعل أنه يجب على الشركة في هذه الحالة الاستجابةُ لطلبات أصحاب الأسهم. وقد أحدث عملاقَا التكنولوجيا «تويتر» و«جوجل» تأثيرًا كبيرًا عندما طرحا حصصَهما في السوق بهذه الطريقة.

هناك عددٌ من المستثمرين على نطاق صغير يمتلكون حصصًا في الشركات، وهذا يعني نظريًّا أن أيَّ شخص يمكنه أن يمتلك جزءًا من شركة. في ثمانينيات القرن الماضي، شَجَّعت خصخصة المرافق العامة في المملكة المتحدة — لأهداف واعتبارات سياسية منها زيادةُ كفاءة هذه المرافق وجعلها تخضع للمساءلة — العامةَ على امتلاك حصص في هذه الشركات. كان الهدف هو إشراك الأشخاص العاديين في النظام المالي، وكذلك تشجيع حسِّ

ريادة الأعمال. ولكن لا يزال أغلب مالكي حصص الشركات هم مؤسسات استثمارية كبيرة مثل صناديق معاشات التقاعد.

إن القيمة السوقية للشركة هي المجموع الإجمالي لأسهمها. إذا كان هذا الرقم كبيرًا بما يكفي، فإن الشركة ستندرج تحت «مؤشر» أساسي في الدولة، الذي يُعَبِّر عن أسعار أسهم الشركات التي طُرحت للاكتتاب العام بهذه الطريقة. ففي المملكة المتحدة يشمل مؤشر «إف تي إس إيه ١٠٠» شركاتٍ يعرفها الجميع على مستوى العالم مثل العمالقة «فودافون» و«إتش إس بي سي». وتندرج الشركات الأقل ضخامة قليلًا تحت مؤشر «إف تي إس إيه ٢٥٠» الذي لا يزال معروفًا جدًّا في لندن، ولكن بدرجةٍ أقل على مستوى العالم. لدى غالبية الدول مؤشرٌ واحد على الأقل. تمتلك الولايات المتحدة «متوسط داو جونز الصناعي» (الذي يشمل أسعارَ أسهم ثلاثين شركة فقط)، و«ناسداك المركَّب» الذي يشمل الكثير من شركات التكنولوجيا، وكذلك «إس آند بي ٥٠٠» واسع الانتشار (الذي يشمل ٥٠٠ شركة). تمتلك فرنسا وألمانيا واليابان مؤشرات «كاك ٤٠» و«داكس» و«نيكي ٢٢٥»، بينما تمتلك الصين والهند «شنغهاي المركَّب» و«مومباي سينسكس»، وهما الأحدث. جميعُ هذه المؤشرات عبارة عن قياس قوة شركات دولها — أو ضَعفها. وكما هو الحال في سعر الصرف، فإن المؤشر يُعَد طريقةً أخرى لمعرفة القوة الاقتصادية لدولةٍ ما.

يقدِّم مديرو الاستثمار في الغالب صناديقَ مكوَّنة من مجموعة من الأسهم من هذه المؤشرات، وهو الخيار الشائع والأسهل للمستثمرين. فهم يأملون في الحصول على الأموال من حصة أرباح الشركة التي تدفعها للمساهمين، ويأملون أيضًا أن تزداد قيمة الحصص، بحيث تصبح ذات قيمة أكبرَ في حال رغبتهم في بيعها.

قد تنتقل الأسهم عدةَ مرات من شخصٍ لآخر، ويقوم المستثمرون ببيعها وشرائها لعدة أسباب. وكما هو الحال في تجارة النفط، فإن هناك «أساسيات» محدَّدة: وهي الأسباب التي تؤثِّر على ارتفاع سعر سهم عن سهم آخر، مثل زيادة الأرباح زيادة غير متوقَّعة بالنسبة إلى شركةٍ ما، أو تغيير مديرها. قد يتفاوت سعر السهم في «وول مارت» حسب حجم متوسط سلة العملاء.

وبالتأكيد فإنه ليس من السهل دائمًا الحصولُ على المعلومات الضرورية التي تتعلق بأداء شركةٍ ما. فلدى الشركات معلوماتٌ أكثرُ عن أدائها مقارنةً بالمعلومات لدى المستثمرين. ولذلك فإنه حريٌّ بالمستثمرين اللجوءُ أحيانًا إلى التخمين. وهذا مثالٌ على

ما نسميه «عدم تناسق المعلومات». وبالإضافة إلى ذلك، فإن الشركات نفسَها لا يمكنها التنبؤ بالمستقبل. فلا يمكننا أبدًا الحصول على معلومات دقيقة وكاملة.

في كثير من الأحيان يتعلق الأمر بالمشاعر: شعور غريزي حول مستقبل الشركة. قد يعتمد ذلك على تفسير الحقائق المتوافرة: مثل الشعور بأن تخطيطَ آخرِ متجرٍ لـ «وول مارت» سيكون مربكًا للعملاء. قد لا يكون الأمر حتى متعلقًا بالتوقعات حول الشركة، ولكنه يتعلَّق بالقطاع أو بالاقتصاد ككل، أو الشعور حيال سوق البورصة كله.

سيحاول المستثمرون أيضًا التنبؤ بما سيفعله المستثمرون الآخرون. وهذا النهج قد دفع الاقتصاديين إلى تشبيه سوق البورصة بالكازينو؛ إذ يقوم جميع اللاعبين بمحاولة تخمين الحركة التالية للاعبين الآخرين، وأن يكونوا أكثرَ ذكاءً منهم. وبالتأكيد فإن هذه المشاعر ليست صحيحة دائمًا. وقد شُبِّه ذلك أيضًا بعمليةِ تخمينِ نتيجةِ مسابقاتِ ملكاتِ الجمال؛ إذ يراهن المقامرون على الصورة — من بين مجموعة صور — التي ستُعَد الأكثر شعبية، وليس على المتسابقة التي يشعرون شخصيًّا أنها الأكثر جاذبية. وبالتأكيد فإن هذه المشاعر ليست صحيحة دائمًا هي الأخرى.

كلُّ هذا يعني أن الأسواق قد لا تعكس القيمةَ الحقيقية للاقتصاد أو للشركة، ومن ثَم لن تعكس بدقَّةٍ الوضعَ الحقيقي. بعبارة أخرى، فإنها غير فعَّالة دومًا.

وكما هو الحال في متجر المقامرة أو الكازينو، فإن المعنويات هي سيد الموقف — وهذه المعنويات هي التي تحدِّد كيف يُنظر إلى السوق ككل. فعندما يكون المستثمرون متفائلين، ويكون من المتوقَّع عامةً أن تزداد أسعار الأسهم، فإنها تسمَّى سوقًا صاعدة. ولكن إذا ظهرت علاماتٌ تُنذر بحدوث أزمة، يُقال إن الدببة قد خرجت، وعندما تنخفض سوق البورصة بنسبة ٢٠٪ أو أكثر على مدى ١٨ شهرًا، فإنها تُسمى سوقًا هابطة.

عندما يحدُث هبوط واضح في أسعار الأسهم، فإن كاتبي العناوين الرئيسية في الصحف يفضِّلون استخدامَ كلمة «الانهيار» ليخبرونا عن مدى التراجع في قيمة الأسهم. وهي واحدة من أكثر الكلمات الشائعة المُستخدَمة استخدامًا مُفرِطًا وغير دقيق من بين المصطلحات المالية. يحدُث انهيار سوق البورصة عندما تخسر سوقٌ ما، على سبيل المثال «إف تي إس إيه ١٠٠»، أكثر من ١٠ في المائة من قيمتها خلال يومين. ويحدُث هذا عادةً بسبب حدوث أزمة اقتصادية أو مالية، تتضخَّم فيما بعدُ بسبب الهلع. وهي صدمةٌ زلزالية استثنائية يتأثَّر بها ليس فقط المستثمرون، ولكن العالَم بأسْره. والأمثلة تشمل الكسادَ الكبير في عام ١٩٢٩ والأزمة الاقتصادية عام ٢٠٠٨.

الأمر الأكثر شيوعًا، وإن كان لا يزال مؤلمًا هو التصحيح، وذلك عندما تنخفض أسعار الأسهم بنسبة ١٠ في المائة خلال فترة من الزمن. وهذا قد يحدُث أيضًا نتيجةً لصدمة اقتصادية، أو نتيجةً لشعور المستثمرين بأن توقعاتهم كانت عالية، وأنه حان الوقت لجعلها أكثرَ واقعية. يحدُث التصحيح عادةً بعد حدوث فقاعة، وهي التي تحدُث عندما تتضخم الأسعار كثيرًا، وتزداد حماسة المستثمرين وتفاؤلهم بإفراط.

كل هذا لا يحمل أيَّ جديد. ففي عام ١٧١١، تأسَّست شركةٌ عُرفت باسم «ساوث سيز» وقد اشترت «حقوق» التجارة في البحار الجنوبية، وهي المياه التي تحيط بأمريكا الجنوبية. وبتحفيزٍ من نجاح شركة الهند الشرقية، التي كانت أسهمها نادرةً، صار المستثمرون في لندن يرغبون في الاستثمار في شركة «ساوث سيز»، وتحقيق المكاسب التي لم يستغلها أحدٌ بعدُ والتي اعتقدوا أن الشركة ستحققها. ظهرت فجأة العديد من الشركات الطموحة الأخرى، بسبب رغبتها في امتلاك الأسهم. لم يلاحظ المستثمرون أن شركةَ «ساوث سيز»، وبسبب ضَعف إدارتها في الأساس، كانت تفرِط في الوعود، ولم تقدِّم سوى القليل على أرض الواقع، مع فقدان السفن، وتعفُّن البضائع. في حقيقة الأمر، كانت الشركة تروِّج لشائعات حول نجاحها باستمرار من أجل زيادة سعرِ أسهمها. وعندما ظهرت الحقيقة، عرف الأشخاص أنهم كانوا يدفعون مبالغَ ضخمةً مقابل أسهمٍ وعدت بعوائد قليلة، وأنهم اشتروها فقط لأنه بدا أن الأشخاص الآخرين يريدون شراءها. في عام ١٧٢٠، انهار سعر السهم، واختفت «فقاعة ساوث سيز».

وقبل أقل من قرن من تلك الأحداث، أدَّى الطلب الشديد على إحدى الأزهار التي كانت قد عُرضت مؤخرًا، وهي زهرة التوليب الباهظة الثمن، إلى تكهناتٍ محمومة في هولندا. فقد أنفق الأشخاص العاديون جميعَ مدخراتهم لشرائها، ظنًّا منهم أن بيعها سوف يجلِب لهم الثروة؛ لأنه قد بدا أن جميع الأشخاص يريدونها. ولكن السوق انهارت، وانهار معها اقتصاد البلاد.

واليوم، قد يستنتج قراءُ الصحف اليومية أنه قد لا يوجد شيء إيجابي أبدًا يتعلق بأسواق الأسهم، وأنها دائمًا تقف على حافة الهاوية. فإذا كان الأمر كذلك، فلماذا تُوضع أموالنا التقاعدية فيها؟ فمستقبل أي شخص لديه معاش تقاعدي — الآن أو في المستقبل — هو على الأرجح مرتبطٌ بهذه الأسهم. إذا كنت تمتلك سهمًا فأنت على الأرجح تمتلك جزءًا صغيرًا من واحدةٍ من أكبر الشركات، ومستقبلك مرتبط بمستقبلها.

وقد ارتفعت مؤشرات الأسهم في المتوسط بنحو ٧ بالمائة سنويًّا منذ عام ١٩٥٠ في الولايات المتحدة (وهذا يختلف من مكانٍ لآخر حسب الدولة وتوقُّعاتها). ويرجع هذا بدرجة كبيرة إلى كون فوائد الشركة عمومًا تميل إلى الارتفاع، كما سنعرف في الفصل التاسع. وفي السنوات الأخيرة، ارتفعت الأرباح وأسعار الأسهم بوتيرةٍ أقلَّ سرعة، وهو أحد الأسباب التي أثَّرت سلبًا على صناديق المعاشات التقاعدية في الغرب. ولكن أسواق البورصة تستمر في الارتفاع عمومًا. كل ما هنالك أن عناوين مثل «الأسهم على ما يرام، شكرًا»، و«زيادة قيمة الأسهم بمقدار مليارات اليوم» ليست عناوين مثيرة.

إن جميع أسواق الأسهم تنطوي على درجةٍ من المخاطرة، على الرغم من أن المخاطرة تعتمد بالتأكيد على كلٍّ من الدولة والشركة. فربما يُنظَر إلى اقتصادٍ ناشئ أسرع نموًّا، مثل الهند، بأن أمامه آفاقَ نموٍّ أكبرَ لشركاته وأسهمه مقارنةً بحالِ أسواقٍ قديمة مستقرة مثل الولايات المتحدة، على الرغم من ارتباط ذلك بمخاطرة أكبرَ. وفي كل دولة، تكون بعض الشركات — كالشركات التي تنتج الغذاء أو الطاقة أو المستحضرات الدوائية — أقلَّ تأثرًا بتذبذبات الاقتصاد ككل، ومن ثَم فهي أقلُّ خطورة. فحتى في الأوقات الصعبة، لا يمكن للناس التوقُّف تمامًا عن تناول الطعام، أو تدفئة منازلهم، أو معالجة أمراضهم. وهناك أنواعٌ أخرى من الشركات أكثرُ ارتباطًا بتذبذبات الاقتصاد. فمبيعات الحقائب الفاخرة مثلًا تشهد تراجعًا كبيرًا في أوقات الكساد. ومن المثير أن مبيعات أحمر الشفاه عادةً ما ترتفع بوتيرةٍ أسرعَ عند حدوث كساد، فمستحضرات التجميل الرخيصة نسبيًّا ترفع المعنويات من فورها؛ فهي لمسة رفاهية ميسورة التكلفة، حتى عند محدودية المال.

ومع أخذ كلِّ هذه الأمور بعين الاعتبار، يمكن لهانز فيشر أن يضعَ جنيهات صندوق التقاعد تلك عن طريق إيميلي مورجان في الأسهم البريطانية. أو يمكنه اللجوءُ إلى الخيار المفضَّل القديم، وهو السندات، كما تفعل الحكومة الصينية والعديد من المستثمرين. أو يمكنه ببساطة الاستثمارُ مباشرةً في العملة نفسِها.

ربما يكون هناك سببٌ عملي لدى مستثمر كبير يدفعه إلى شراء عملة أخرى. فإذا كان لدى البرازيل مثلًا معدَّل فائدة مرتفع، فإنه يمكن للصندوق شراءُ عملة برازيلية، والاستمتاع بعائدٍ أكبرَ من خلال وضْعِ تلك النقود في حساب إيداع هناك. إن تحويل النقود بهذه الطريقة، من عملة دولة ذاتِ معدَّل فائدة أقل، يُعرف باسم «متاجرة المناقلة». وتحتفظ تلك العملة بالمستوى نفسِه من السيولة؛ أي إنه يمكن الحصول عليها وإنفاقها

بسهولة. ويمكن للمستثمر أن يتنازل عن جزءٍ من هذه السيولة من أجل عائدٍ أكبرَ من خلال استثمار ذلك المال في الأصول البرازيلية؛ الأسهم أو السندات مثلًا.

وعلى الرغم من ذلك، فإن معظم معاملات العملات في الأسواق المالية تحرِّكها المعنويات والمضاربة. اسأل تاجرًا عن السبب وراء التحول الأخير في سعر الصرف، وقد تحصُل على إجابة غامضة: «الشراء العربي» أو «البيع الياباني». فرياح الرأي هي التي تتحكَّم في كل شيء، ويمكن أن تغيِّر اتجاهها وسرعتها في لحظة، حسب اتجاهات الأسواق فيما يتعلَّق بتوقعات معدلات الفائدة أو النمو في دولةٍ ما، أو حتى تجاه استقرارها السياسي. فكل تصريح يصدُر عن مسئول أحدِ البنوك المركزية أو أي قدْر ضئيل من البيانات الاقتصادية يكون موضعَ تحليل ودراسة؛ كما كان الحال مثلًا في هبوط الروبل الروسي عام ٢٠١٤.

المقولة القديمة حول تجار الأسواق تقول إنهم «يشترون بِناءً على الشائعات، ويبيعون بِناءً على الحقائق». فأن تكون قادرًا على التنبؤ بالمستقبل وأن تحدِّد اتجاه تلك العواصف وأن تتمكَّن من تحقيق الأرباح قبل غيرك هو كل شيء. يمكن القول إن العواطف تقود أسواقَ الصرف الأجنبي تمامًا مثل الحقائق المجردة المبنية على أسسٍ موضوعية. ولذلك فكما هي الحال في الأسهم، فإنه يمكن القول بأن العملات تعمل في سوقٍ تفتقر إلى الفعالية. فلا يعرف التجار أبدًا الصورةَ الكاملة حول اقتصادٍ ما، وتبقى المعلومات التي لديهم ناقصة. وذلك يعني أنه لا أحدَ يعرف ما الذي يشتريه عندما يشتري دولارًا أو جنيهًا أو يورو، ولا يعرف حتى إذا ما كان يدفع قيمةً عادلة مقابله.

يبدو أن جميع هذه الخيارات تتضمَّن بعضَ المخاطرة، كما أنها تبدو معقَّدة، ولكنها خيارات الاستثمار الأساسية، الخيارات القديمة الأكثر تفضيلًا. ولكن هناك أيضًا المزيد من الخيارات. قد يختار المستثمرون الأكثرُ مغامرةً الاستثمارَ مباشرةً في «المشتقات المالية».

يشمل مصطلح «المشتقات المالية» عددًا ليس بالقليل من المنتجات المختلفة. المشترك بينها هو أنها حرفيًّا تشتقُّ قيمتها من شيء آخرَ. فهي تشبه الكعك المُحلَّى في عالم الاستثمار: فهي مغرية، لكنها تفتقر إلى القيمة الغذائية الحقيقية. وهي أدواتٌ طُوِّرت من أجل السماح للمستثمرين بجني الأموال عن طريق أموالهم، ولكنها، على سبيل المثال، على خلاف الأسهم، لا تمثل استثمارًا فعليًّا، أو أيَّ شيء حقيقي على الإطلاق. وبطريقةٍ ما، فهي مجرد وعود — وأحيانًا تكون هذه الوعود جوفاء.

لنأخذ «الخيارات المالية» على سبيل المثال: فالخيار هو الحق في شراء (أو بيع، ولكننا سنستخدم عمليةَ الشراء كمثال الآن) الأسهم، أو السندات، أو البضائع، أو العملات

الأجنبية في تاريخٍ ما بسعرٍ ما. لكنك لست مضطرًّا إلى شرائها، وهذا هو الفرقُ بينها وبين العقود الآجلة كعقود شراء النفط؛ إذ يكون المشتري ملزمًا بدفع السعر المتفق عليه في اليوم المتفق عليه. وهي تحمل مخاطرةً لكلا الطرفين. فبائعو ومشترو الخيارات المالية يراهنون أساسًا على ما يعتقدون أنه سيكون حال السوق في المستقبل، وبهذا فإن هذا الخيار يحمل مخاطرَ الخسارة.

استُحدثت المشتقات المالية في الأصل من أجل تقليل التعرُّض للمخاطرة؛ فهي تكاد تكون شكلًا من أشكال التأمين. لنأخذ خيارًا ماليًّا وليكن مثلًا شراء عدة براميل من النفط في خلال ثلاثة أشهر مقابل ٨٠ دولارًا أمريكيًّا للبرميل. إذا بيع الخيار مقابل ٢٠ دولارًا، فإن المشتري أصبح في مأمن من خطرِ ارتفاع أسعار النفط مقابل السعر المنخفض البالغ ٢٠ دولارًا، ويكون البائع قد ضمن ٢٠ دولارًا في جيبه في حال انهيار الأسواق. ومن المرجَّح أن يُقدِم المستثمرون على عدة رهانات من هذا النوع على سلعٍ مختلفة، من أجل توزيع المخاطر أو التحوُّط منها. وقد أصبح هذا فنًّا دقيقًا ومربحًا لدرجةِ أنه أدَّى إلى انتشار صناديق التحوُّط. يستخدم مديرو الصناديق معادلاتٍ واستراتيجياتٍ دقيقة، شديدة التعقيد، من أجل استخراج أكبر قدْر ممكن من الأموال من متاجرتهم. فشغلهم الشاغل هو جني الأموال، وليس الأصول الفعلية التي يشترونها، وهم يدرُسون الأسواق وأوضاع الشركات — من الاستحواذ إلى الإفلاس — بحثًا عن فرصٍ لجني الأموال. إنهم المقامرون المخضرمون الذين يراهنون على نتيجةِ كل مسابقة من مسابقات الجمال، ويمكنهم جني أموال طائلة من جرَّاء ذلك.

كان الغرض من المشتقات المالية هو التخلص من عنصر المخاطرة في الأسواق، ولكن في العديد من الحالات تُستخدم بغرض المضاربة، مما يزيد في الحقيقة من المخاطر. ففي الأسواق المالية (الكازينو الكبير)، حتى الخيارات والمشتقات المباشرة لم تكن مثيرةً بما يكفي لصناديق التحوط والبنوك وعملائها الأكثر ميلًا للمغامرة. أراد الكثيرون في بداية هذه الألفية إجراءَ المزيد من التجارب؛ لذلك استحدثوا أنواعًا أكثرَ من المشتقات. وهو عملٌ إبداعي، يطوِّر أدواتٍ مالية تُباع بضغطة زرٍّ. صحيحٌ أنها مجرد معادلات وأرقام على الشاشة، ولكن قد يكون لها تأثيرٌ كبير على أرض الواقع.

من الجدير بالذكر أن المشتقَّين المعروفَين باسم التزامات الديون المضمونة ومقايضات التخلُّف عن السداد اللذين كانا شائعَين بين البنوك في بداية القرن لم يخضعا للمراقبة. وهذا يعني أنهما لم يكونا خاضعين لإشراف المشرِّعين. وكان هذا خطأً كبيرًا؛ لأن هذه

الحبوب السامة الصغيرة لوَّثت النظامَ المالي بكامله. كان الأساس وراء كل ذلك هو الدولارات، ولكن ليست دولارات صندوق التقاعد الألماني الكبير، ولا مصنع الأسلحة، ولا حتى مُنتِج النفط. لقد كانت الدولارات التي يمتلكها مالكو المنازل في أمريكا — أو لِنَقُل الدولارات التي لا يمتلكونها.

تقع مدينة أورلاندو الموجودةُ بولاية فلوريدا على بُعد ٤٠٠٠ ميل من لندن، التي تقع على الجهة الأخرى من المحيط الأطلسي. وقد جذب مناخها المعتدل العديدَ من الأشخاص، ومنهم بولا ميلر، ابنةُ عم لورين، متسوقة «وول مارت» التي تحدَّثنا عنها. في عام ٢٠٠٢، انتقلت بولا إلى ولاية فلوريدا، ولكن سرعان ما شعرت بعدم الارتياح. ومثلها مثل الكثيرين في الولايات المتحدة، شجَّعت معدلات الفائدة المنخفضة والقواعد المتساهلة بولا على الحصول على رهن عقاري، بغض النظر عن امتلاكها عملًا أو أي نوع آخرَ من الدخل المنتظم. لم يكن المُقرِض مهتمًّا بالتحقق.

لماذا كان المال رخيصًا وسهلًا هكذا؟ لقد لعِب ألان جرينسبان («المايسترو»)، محافظ البنك المركزي الأمريكي، المُسمى أيضًا بنك الاحتياطي الفيدرالي، آنذاك، دورًا في حدوث ذلك. ففي عام ٢٠٠١، بدا الاقتصاد الأمريكي مضطربًا وتعثَّر الطلب من الخارج في أعقاب الأزمة الآسيوية. ثم جاءت الهجمات الإرهابية في ١١ سبتمبر. اضطربت الأسواق، وزادت المخاوفُ من اضطراب الاقتصاد هو الآخر. خفَّض البنك المركزي المعدلات الأساسية التي تستخدمها البنوك في الاقتراض بعضها من بعض. فقد كانت تمثل ٦٪ في بداية العام، وأصبحت ١٫٧٥٪ فقط في نهايته. ومع زيادة المخاوف، ازدادت حدةُ الخفض في المعدلات، وكذلك كان الأمر بالنسبة إلى توافر القروض. فقد ازداد إنفاق المستهلكين، الذي يمثِّل ركيزةَ الاقتصاد، وشجَّع الائتمان على ذلك. لم تُرفع هذه المعدلات من جديد حتى عام ٢٠٠٤، وإن كان ذلك بعد فوات الأوان. ألم ينتبه المايسترو لمتطلبات وظيفته، ولم يُقدِّر مخاطرَ هذا الائتمان الرخيص السهل؟ كما سنرى، هذا ما حدث على الأرجح. كانت الوحوش، التي أدَّت في النهاية إلى هذه الأزمة، تتربص في الخفاء: إنهم المقترضون المفترسون الذين موَّلوا أحلامَ بولا، وقد شجَّعهم على ذلك ضَعف التنظيم والنظام الذي روَّج بقوةٍ لملكية المنازل.

وفي هذه الأثناء، كانت بولا تعيش حُلمَها الأمريكي في منزلٍ كانت تعتبره منزلها. لم يكن الأمر يتعلَّق فقط بامتلاكها منزلًا. بل إن قيمته كانت ترتفع؛ لذلك كانت تشعر أنها أصبحت أكثرَ ثراءً، وأكثرَ تساهلًا في إنفاق المال. لقد كانت تعتبر المايسترو منقذها.

كان المقرضون سعداء أيضًا. صار بمقدورهم إقراضُ حتى العملاء غير المستحقين للائتمان ممن اعتقدوا أن الظروف ستتحسن كثيرًا. فقد وجدوا طريقةً أخرى لتحقيق مكاسب من خلالهم. جُمعت قروض الرهن العقاري — الالتزامات التي يحتفظ البنك بها — مع الرهون العقارية من الولايات الأخرى لتشكيل أداةٍ مالية تُدعى «الأوراق المالية المدعومة بالرهن العقاري» التي يمكن بيعُها إلى المستثمرين الذين «سيمتلكون» الدَّين بالطريقة نفسِها التي تمتلك بها الصين الديون الأمريكية عند شرائها السندات الحكومية. جُمعت الديون معًا لأن البنوك اعتقدت أن هذه طريقة فعَّالة لتوزيع المخاطر، وتجميع الأنماط المختلفة من العملاء من الولايات المختلفة، التي يوجد فيها طلبٌ متفاوت على الإسكان. وحتى لو كانت مجموعة المقترضين تتكوَّن من عملاء لديهم نقاطُ ائتمان منخفضة وحياة مهنية غير مستقرة، فإن احتمالية خسارتهم جميعًا لوظائفهم ضئيلةٌ نسبيًّا مقارنةً باحتمالية أن يحدُث ذلك لشخص واحد فقط.

لقد كانت عمليةً مالية معقَّدة أشبهَ بتحويل الحجارة والمِلاط إلى منجم ذهب. فلماذا التوقُّف عند هذا الحد؟ جمَع المقرِضون كذلك قروضَ السيارات وديون البطاقة الائتمانية في صورة حُزَم. شكَّلت هذه الحُزَم المختلفة التزامات الديون المضمونة. ومن خلالها، يلتزم بائعُ التزاماتِ الديون المضمونة بالدفع إلى المشتري إذا تخلَّف المقترِضون، مثل بولا، عن سداد أقساطهم. وفي المقابل، قُسِّمت التزامات الديون المضمونة هذه وغُيِّرت على نحوٍ متكرر، مما أنشأ التزاماتِ ديونٍ مضمونة مدعومة بالتزامات ديون مضمونة. وكما هي الحال في السندات الحكومية، لم يكن هناك انخفاضٌ في عدد الذين يريدون «امتلاك» — أو بالأحرى دعم — الديون الأمريكية، حتى لو لم يفهموها. فدَين أمريكا رائجٌ في جميع أنحاء العالم وصولًا إلى الصين وما بعدها. الجميع يريد أن يقرِض الأمريكيين، أو «يمتلك» ديونهم بعبارة أخرى. يعتبر الاقتصاد الأمريكي واحدًا من أكثر الرهانات أمانًا.

قدَّمت التزامات الديون المضمونة عوائدَ سخيةً للمستثمرين، وقد عُدَّت آمنة؛ وذلك يعود جزئيًّا إلى الوكالات التي تهدُف إلى تصنيف هذه المخاطر، وهي وكالات التصنيف الائتماني.

ونشأت حول هذه الديون المضمونة سياساتُ التأمين — مقايضات التخلُّف عن السداد — التي يمكن أيضًا بيعُها. يمكن لإيميلي مورجان وفريقها بيعُها إلى المستثمرين: البلدان الغنية وصناديق المعاشات التقاعدية في أنحاء العالم. شهدت صناديق التحوُّط تدفُّق المزيد من الأموال. كان يعني بيعُ هذه القروض أن بإمكان المقرضين محوَ قروضهم

من الميزانيات العمومية ونقل المخاطرة الائتمانية المرافقة لها. كان معنى ذلك أنهم يستطيعون تحمُّل تكاليف تقديم مزيد من القروض لمالكي المنازل، وقد اقترضوا بالفعل مزيدًا من الأموال من البنوك الأخرى للقيام بذلك. ومع زيادة التعطُّش لمقايضات التخلُّف عن السداد هذه، تطلَّع المقرضون إلى مالكي المنازل المستقبليين الأقل أمانًا. وكان الإسراف الزائد في هذا الجانب هو الحالة الطبيعية.

إن تعقيد المنتجات المالية، في نظامٍ مبهم إلى حدٍّ بعيد، جعل الحكمَ على المخاطرة أمرًا مستحيلًا. لم تكن السوق قادرةً على التصرف بفعالية؛ إذ لم تكن معتمدةً على «الأساسيات». كانت غير مستدامة.

وبذلك، توقَّفت الحفلة حتميًّا. فخلال الفترة بين عامي ٢٠٠٤ و٢٠٠٦، قفزت أسعارُ الفائدة الأمريكية من ١٪ إلى ٥٫٢٥٪ بينما حاول البنك المركزي خفضَ معدَّل النمو. لقد كان قلِقًا من نمو الاقتصاد والتضخم بمعدلٍ غير مستدام. وقد وجدت بولا ميلر نفسَها فجأةً عاجزةً عن سداد قرضِها. وانخفض الطلب. وأدَّى ارتفاع سعر الفائدة إلى تراجع اندفاع الناس نحو الحصول على قروض جديدة، ومن ثَم انخفضت أسعار العقارات. تخلَّف الناس عن سداد أقساط الرهن العقاري وتناقصت قيمةُ بيوتهم؛ إذ لم يرغب — أو يستطِع — أحدٌ شراءها.

وبدت قروضُ الرهن العقاري للعملاء الذين لديهم نقاط ائتمان منخفضة التي احتفظ بها المستثمرون أخبارًا سيئةً للغاية. وبحلول عام ٢٠٠٧، كانت هناك قروض بقيمة ١.٣ تريليون دولار أمريكي لأشخاصٍ يفتقرون إلى الموثوقية الائتمانية. وتكشَّفت عوراتُ التزامات الديون المضمونة. واضمحلت قيمتُها يومًا بعد آخرَ. بدا وكأن المستثمرين لم يفهموا حقًّا مدى سوء الاستثمار مع بولا؛ أو في سوق إسكان أورلاندو. ٤ من كل ١٠ من جيرانها لم يتمكنوا من دفْع ديونهم. وقد تكرَّر هذا السيناريو في جميع أنحاء أمريكا بدرجاتٍ متفاوتة. فكان الذين اشترَوا التزامات الديون المضمونة غافلين عن المصيبة. فهم لم يطَّلعوا على الأمور عن كثَب، وحتى لو فعلوا، فالأمر كان معقدًا بدرجةٍ يصعب التعامل معها.

كان أحد البنوك البريطانية هو الذي أطلق جرسَ الإنذار المبكر حول الأزمة التي تنشأ على الجانب الآخر من المحيط الأطلسي. في فبراير ٢٠٠٧، كشف بنك «إتش إس بي سي» النقابَ عن خسائرَ ضخمةٍ في القسم الخاص بالرهن العقاري الأمريكي. وبعد ستة أشهر، صدم بنك «بي إن بي باريبا» الفرنسي المستثمرين بتجميد ثلاثة من صناديقه

الاستثمارية. وتعلَّل بعجزه عن وضعِ قيمة للأوراق المالية المدعومة بالرهن العقاري فيها؛ لأنه لم يكن يريدها أحدٌ.

إذا كانت البنوك لا تعرف ما إذا كان لأموالها أيُّ قيمة، فكيف يمكنهم الثقةُ بقدرة المنافسين على الوفاء بالديون؟ يزدهر النظامُ المالي من خلال اقتراض البنوك بعضها من بعض، الذي يشكِّل غالبيةَ أموالها. وفي كل مستوًى من مستويات الاقتصاد، يشكِّل المال والائتمان حلقةً من الثقة — من الإيمان فعليًّا — وحالما تنكسِر هذه الحلقة، يشهد الاقتصاد تراجعًا.

ومع تنامي المخاوف والشكوك، توقَّفت البنوك عن إقراض بعضها بعضًا، نظرًا إلى أنها لم تضمن استعادةَ أموالها. ومع تأثُّر النظام بأكمله، تعيَّن على كل بنك حفظُ أمواله الخاصة، لعجزه عن الاقتراض من أي مكان آخر.

ثم حَلَّت «الأزمة الائتمانية». ووجدت بنوكٌ عديدة نفسَها تعاني لتجميع النقود من أجل البقاء. وكان «ووتشوفيا» و«أوهايو سيفينجز» و«واشنطن ميوتشوال» و«بنك يونايتد» و«ليديان برايفت بنك» و«بنك أتلانتيك» من بين أكبر المقرضين في فلوريدا خلال الفقَّاعة. لقد سحبتهم الأزمةُ الائتمانية نحو القاع.

وبطبيعة الحال، لم يقتصر الألم على الولايات المتحدة فحسب: فالعمليات المصرفية تمتد إلى ما وراء الحدود الجغرافية. أدَّى تسلسل الأحداث العالمي إلى سلسلةٍ من الخسائر المالية. لم يكن بنك رويال بنك أوف سكوتلاند واحدًا من أكبر البنوك في العالم فحسب، بل كانت موازنته أكبرَ — بمقدار ٣ تريليونات دولار أمريكي — من إجمالي الناتج المحلي للمملكة المتحدة بأكمله. لقد صُدم وزير المالية البريطاني أليستير دارلينج عندما صرَّح رئيس بنك رويال بنك أوف سكوتلاند أن البنك على بُعد ساعاتٍ فقط من نفاد النقد لديه. يحصل البنك على قسمٍ كبير من أمواله من الاقتراض، ولكن عليه أيضًا ضمانُ وجود احتياطيات لدفعها لعملائه إذا تطلَّب الأمر. اقتُرحت خطةُ إنقاذ حكومية على وجه السرعة.

كانت البنوك والمؤسسات في جميع أنحاء العالم في حاجةٍ للإنقاذ على حد السواء. لم يكن الأمر ببساطة مجردَ استخدام لأموال الممولين بهدف إنقاذ أعمال البنوك. لكنها كانت منظمات تمتلك عملياتٍ تؤثِّر على مصائر مَن هم خارجها. خاطر الأشخاص العاديون بخسارةِ أموالهم وبيوتهم؛ كانت المؤسسات «أكبرَ من أن تفشل». ولكن في ١٥ سبتمبر ٢٠٠٨، أفلس أحدُ أكبر بنوك «وول ستريت» وهو بنك ليمان براذرز: البنك الذي يبلغ من

العمر ١٥٠ عامًا ويحتفظ بأوراق مالية مدعومة بالرهن العقاري بلغت قيمتُها في وقتٍ من الأوقات ٥٠ مليار دولار أمريكي. وكما هي حال سعر سهم بنك ليمان براذرز، فإن هذه الأوراق المالية لا تكاد تساوي شيئًا.

وتضخَّمت كرةُ الثلج طبقةً تلو أخرى بالمشتقات المالية المُبالغ في تقديرها، وغير المفهومة بالقدْر الكافي، تلك المشتقات التي كانت منسوجةً في شبكة معقَّدة مع عادات الاقتراض لدى الأمريكيين العاديين. لقد كانت في الأساس مصمَّمة للحماية من المخاطرة ومن الخسائر. ولكن المشتقات المالية أصبحت أدوات مضاربة تُستخدم في كثيرٍ من الأحيان لتحمُّل المزيد من المخاطر بهدف زيادة الأرباح والعوائد. وفي حالة بنك ليمان براذرز، كانت النتيجة هي المحوَ المالي. وبالنظر إلى أن البنك لم يكن بأي حال من الأحوال كبيرًا على الفشل، كانت تكلفة إنقاذه باهظةً للغاية.

سعَت الحكومات سعيًا محمومًا خلال عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ لوقفِ هذا الركود. ولكن الثغرات التي اعترَت النظام المصرفي كانت تعني أن مواطني لندن وأورلاندو صار يجمعهم القلقُ والبلاء المحتمَل. وحيثما يحل القلق، يعاني الاقتصاد. ويتوقف الناس عن الإنفاق. وحين تقلُّ أموال البنوك، فإنها تتوقف عن الإقراض وتسحب الدولارات بعضها من بعض ومن العملاء. وأدَّى هذا الهلع الذي أصاب «وول ستريت» إلى انهيارٍ في الثقة والإنفاق في «مين ستريت» في الولايات المتحدة.

وهذا يعني أنه إذا لم يتحرك المال في جميع أنحاء النظام، يتوقَّف كل شيء. وإذا لم يكن الناس يرغبون في الإنفاق والمتاجرة وإقراض بعضهم بعضًا، فإن الأنشطة تتوقَّف ويصبح الانهيار الاقتصادي هو النتيجةَ المحتملة.

ومع تداول دولارات أقل، تتقلَّص الدخول وتُفقد الوظائف، خصوصًا في الغرب، حيث كان العملاء سابقًا قادرين على الاقتراض لتمويل إنفاقهم. كان التعافي مؤلمًا. وبعد خمس سنوات من أزمةِ الرهن العقاري في عام ٢٠١٢، صار حال بولا ميلر كحال نحو نصف مالكي الرهن العقاري في فلوريدا؛ حيث كانت لا تزال تمتلك منزلًا ثمنه أقلُّ من قيمة القرض الذي حصلت عليه لشرائه. بعبارة أخرى، كانت مَدينة بما هو أكثرُ من قيمة منزلها، ولكنها كانت من بين القلة المحظوظين. ففي محاولةٍ لإدارة الخسائر بما يكفي لمواكبة الدفعات، كانت لا تزال تحتفظ بمنزلها على الأقل. ولكنها كانت لا تزال متأزمةً وغاضبة. مَن الذي يستحق أن تلقيَ باللائمة عليه؟

كان من السهل الإشارةُ إلى هؤلاء الأسياد الجشعين. توقَّع ألان جرينسبان الذي كان يقود البنك المركزي الأمريكي أن تنظِّم البنوك أنفسَها بأنفسِها. لكن ذلك لم يحدُث. كان من الصعب مراقبةُ تلك المشتقات. لقد كان من المفترض أن تراقب وكالات التصنيف الائتماني مستوى الخطورة وتحدِّده، ولكنها كانت متهمة بأنها تخضع لسلطة البنوك، وأنها تغض الطرْف عن ممارساتها. وهكذا أفلتت البنوك أيضًا باستخدام أنماطٍ من الأموال الأشد خطورة والمُبالغ في تضخيمها والمشكوك فيها من أجل تجميع الاحتياطيات التي تحتاجها لضمان قوَّتها. وجدت البنوك نفسَها أيضًا «أكبرَ من أن تفشل». وعندما أدَّت الأزمة المالية إلى تبخُّر هذه الأموال، تكشَّفت الحالة المزرية للتمويل الأساسي لدى العديد من البنوك.

أصبح التنظيم الرقابي فجأةً هو الكلمة المستخدَمة في الولايات المتحدة وأوروبا. فقد فُرضت قوانينُ أكثر صرامة، تتحكم فيما تحتاج إليه البنوك من رءوس أموال موجودة تحت تصرُّفها من أجل ضمان ملاءتها المالية. وعلى نحوٍ مماثل، شُدِّدت القواعد التي تتعلق بما يستطيع العملاء اقتراضه وما تستطيع البنوك إقراضهم إياه. وتُحقِّق أكثرَ من الكفاءة الائتمانية للعميل. وهذا قد يكون أكثرَ أمانًا بالنسبة إلى النظام المصرفي، لكنه يضع أشخاصًا مثل بولا أمام مخاطرةِ عجزِها عن شراء منزل جديد. قد يصعُب تحقيق التوازن بين المخاطرة وتلبية الحاجة إلى مسكن.

فقدَ نحو ثمانية ملايين أمريكي وظائفهم في أواخر عام ٢٠١٠ بسبب انكماش الاقتصاد. وحتى الشركات الشهيرة — مثل جنرال موتورز وبعض الخطوط الجوية — كان ينفد ما لديها من نقود. دائمًا ما نقول إنه عندما تعطس أمريكا فإن بريطانيا تصاب بالزكام، تعبيرًا عن مدى الارتباط بينهما. ومن هنا فإنه من المؤكَّد أنه مع انكماش اقتصاد الولايات المتحدة لأكثر من ربعين متتاليين، دخلت المملكة المتحدة في الركود هي الأخرى. فزادت البطالةُ بأسرعِ معدَّل لها قرابة عَقدين. وانتشر الألم إلى أوروبا وآسيا. وحتى الصين ترنَّحت كما رأينا.

وبحلول عام ٢٠١٠، بدأت الأحوال الاقتصادية تتحول نوعًا ما بالنسبة إلى غالبية الناس. وعاد الاستقرار المالي إلى المملكة المتحدة والولايات المتحدة. ولكن التداعيات الاقتصادية ظلَّت ماثلة. كانت المخاوف تتنامى حول التأثير على الأموال الحكومية؛ إذ أصبح ثَمن خطة الإنقاذ والحاجة إلى دعم الأسر الفقيرة واضحًا. وبدلًا من تقديم المساعدات لهذه الأسر، قرَّرت بعض الحكومات أن تكبح جِماح الإنفاق لسداد الديون التي نتجت عن

الأزمة. وبينما كان هذا القرار سياسيًّا إلى حدٍّ كبير في المملكة المتحدة مثلًا، كان في اليونان بمثابة خطوة تهدُف إلى استرضاء أسواق السندات التي أصابها الهلعُ لضمان استمرار قدرة حكومتها على الاقتراض بسعر مقبول. في كلتا الحالتين، وجد المموِّلون أن هناك ثمنًا باهظًا يجب أن يدفعوه لقاءَ المساعدة التي تلقَّوها هم والبنوك مؤخرًا.

وشهدت الحكومات ارتفاعَ عجزها السنوي، وكان عليها اقتراض المزيد. وتضاعَف حجم الدَّين الحكومي البريطاني في أعقاب الأزمة المالية. وكان التقشف هو الكلمة الشائعة حينذاك. وللاحتفاظ بدائنيها — مشترِي سنداتها — ادَّعت الحكومات أنها بحاجة إلى إظهار سيطرتها على مواردها المالية. يمكن القول إن العاملين في القطاع العام رأوا رواتبهم قد تجمَّدت، وكان ذلك جزئيًّا في صالح المستثمرين في مواقعَ أخرى.

شهدت كلٌّ من إيميلي مورجان وبولا ميلر الأزمةَ عن كثَب، ولكن مصيريهما كانا مختلفين للغاية. ربما كان المقترِضون يُعوِزهم الشعور بالمسئولية، ولكن نسبة كبيرة من اللوم تقع على عاتق المقرِضين الذين خدعوهم، ونمط الأنظمة المعيبة الذي سمح بذلك. تعرَّض المصرفيون للهجوم لكن مكافآتهم ظلَّت قائمة. وفي الوقت نفسِه، شعر بقيةُ السكان بتأثيرات التقليصات الحادة في الإنفاق الحكومي. وعمومًا، بلغ معدَّل نمو الاقتصاد البريطاني نحو ١٪ سنويًّا في المتوسط منذ الأزمة، وهو أقلُّ من نصف معدل نموه السابق. وحل الاستياءُ وعدم المساواة محلَّ التهور. وسيتعين على المولين الآن ومستقبلًا دفعُ ثَمن مقامرة المتداولين والإهمال غير المتعمَّد من جانب المشرعين.

في المملكة المتحدة وفي جميع أنحاء أوروبا، ازداد هذا الشعور أكثرَ مع توافد الناس من المناطق الأفقر في أوروبا بحثًا عن عمل. قد تكون إيميلي بحالة جيدة، ولكنَّ آخرين كُثُرًا كانوا مرتابين وخائفين. شعروا أن حياتهم كانت تسير حسب رغبات المصرفيين و«الأوروبيين الأرستقراطيين» بأجندات مختلفة. وكما أشارت العناوين، أراد الناس «استعادةَ السيطرة». وكانت هذه المشاعر تتفاقم تفاقمًا من شأنه أن يسيطر على العالم.

وفي ٢٣ يونيو من عام ٢٠١٦، أي بعد نحو عَقد من اندلاع الأزمة المالية، ضربت المملكة المتحدة موجةٌ زلزالية أخرى، عندما صوَّت ١٧٤١٠٧٤٢ بريطانيًّا على الخروج من الاتحاد الأوروبي، متجاوزين بذلك ١٦ مليون شخص كانوا يرغبون في البقاء فيه. كانت نتيجةً لم يتوقعها سوى قلة قليلة. استيقظت إيميلي مورجان وزملاؤها على مستقبلٍ لم يكن في توقعاتهم. وانهار الطلب على الجنيه الإسترليني. لقد هبط إلى أدنى مستوياته منذ ٣١ عامًا، مع هروب المستثمرين نحو منطقة الدولار الأمريكي الآمنة.

أُثيرت مخاوفُ بشأن مستقبل الاقتصاد البريطاني. لا يمكن لأحد القولُ بالتأكيد ما إذا كانت المملكة المتحدة ستغدو أفضلَ أم أسوأ في نهاية المطاف. كانت الأسواق والمؤسسات تتوقَّع اضطرابًا شديدًا قصير الأمد، مع نقاشات واتفاقيات شاقة يتعين التوصُّل إليها في مئات المجالات. الأمر المؤكَّد الوحيد الذي حقَّقه هذا التصويت هو الشكُّ في المستقبل. والشك يصيب الأسواق بالتوتر. قد تكون هناك كازينوهات مليئة باللاعبين الذين يودون المراهنة، ولكن هذه الرهانات توضع بِناءً على شروطهم. فالنظام المالي — كما شاهدنا في أزمة ٢٠٠٨ — قادرٌ على امتصاص الصدمات الكبيرة في نهاية المطاف، لا سيما إذا حصل على دعمٍ حكوميٍّ كافٍ. ولكن حتى بالرغم من أن المتداولين مغامرون محنكون، تصيبهم حالةُ عدمِ اليقين بالقلق. وفي مواجهة التطورات غيرِ المتوقَّعة قد تتجمَّد الأسواق أو تصاب بالهلع وهو الأسوأ. يمكن لهذه الموجات الكبيرة من المشاعر والتوقعات أن تعاقبَ البريطانيين وعُملتهم إذا بدأ الناس يتشككون في مستقبل الاقتصاد، كما حدث في روسيا.

وبمنظور الاتحاد الأوروبي، بعد أزمة منطقة اليورو، كان هذا آخرَ شيء احتاج إليه فيما يتعلق بالثقة. اعتاد الاتحاد الأوروبي لعقودٍ مطالبةَ الدول بالانضمام إليه، أو على الأقل المشاركة في حُلم اليورو. وأدَّت مشكلات اليونان إلى التكهُّن بشأنِ ما إذا كانت منطقة اليورو على وشْك الانهيار، ولكن ذلك بدا مشكلةً محلية صغيرة. غير أن المملكة المتحدة كانت قد قدَّمت أوراق الانفصال. وكما هي الحال في جميع حالات الانفصال الصادمة، فإن التعامل بتحضُّر كان صعبًا. وقد تعهَّد الاتحاد الأوروبي، الذي أصيب بجروح عميقة، بالتعامل مع الموقف بغلظة، لأسباب ليس أقلها أنه لا يريد أن تحذوَ دول أخرى حذوَ المملكة المتحدة.

بمجرد أن قدَّمت المملكة المتحدة أوراق الانفصال، وبمجرد أن فُعِّلت المادة (٥٠)، صار أمام المملكة المتحدة نظريًّا عامان فقط لإكمال المفاوضات في مئات المجالات. وهذه الأنواع من الصفقات تستغرق سنواتٍ وربما عقودًا للاتفاق عليها. تغطي محادثات التجارة كلَّ شيء بدءًا من حقوق مواطني الاتحاد الأوروبي الذين يعيشون في المملكة المتحدة ومرورًا بحجم فاتورة التسوية الخاصة بالانفصال ووصولًا إلى قواعد المتاجرة في البضائع المصنَّعة. وهي تغطي جميعَ القطاعات بدءًا من الخدمات المالية ومرورًا بالملاحة الجوية وانتهاءً بالزراعة. وبموجب قواعد الاعتراف المتبادَل، أصبحت المملكة المتحدة نقطةَ التجمع المركزية لمالية العالم، أو بعبارة أخرى، بوابة المؤسسات المالية الأمريكية والآسيوية

إلى الأسواق الأوروبية، الحارس على الدولار. وقد هدَّد انسحاب المملكة المتحدة من الاتحاد الأوروبي ذلك، خصوصًا مع منافسة فرانكفورت وباريس على الأعمال التجارية. وفي مواجهةِ هذا الشك، يمكن لبنك إيميلي مورجان كما هي الحال مع الكثيرين أن يختار مكتبًا في دبلن أو أمستردام يستطيع من خلاله الاستمرار في التعامل مع الاتحاد الأوروبي.

في حال عدم وجود اتفاقية بخصوص المملكة المتحدة فيما بعد الانسحاب من الاتحاد الأوروبي، يتعيَّن على المملكة المتحدة اتباعُ قوانين منظمة التجارة العالمية، كما تفعل عند المتاجرة مع الدول الأخرى. وهذا قد يعني عودةَ التعاريف الجمركية والفحوص الجمركية والحصص وربما ارتفاع الأسعار وزيادة زمن الانتظار بالنسبة إلى الواردات ومرورها عبْر الحدود. وبالتأكيد فإن الانفصال عن الاتحاد الأوروبي يعني أن المملكة المتحدة أصبحت حرةً في التطلع إلى شركاء آخرين في التجارة وفق شروطها الخاصة. ومع أنها لا تستطيع البدءَ في التفاوض بشأن اتفاقيات التجارة الخاصة بها حتى نهاية محادثاتها في عام ٢٠١٩، فإن الأعمال التجارية الفردية قد تُشعِر بعدم قدرتها على تحمُّل مجرد الجلوس والمراقبة من بعيد. فتلك الأعمال بحاجة إلى بناء بعض العلاقات الخاصة بها. قد توجِّه اهتمامها صوب الغرب: الولايات المتحدة هي أكبرُ سوقِ تصدير بالنسبة إلى المملكة المتحدة في قطاعات متنوعة بدءًا من الطاقة ومرورًا بصناعة الأفلام والتكنولوجيا ووصولًا إلى العمليات المصرفية.

يعمل سايمون جروفر في شركة كيمياء حيوية طموحة تطوِّر المنتجات التي تحسِّن من إنتاجية المحاصيل. وهذه المواد الكيميائية الحيوية قد تشكِّل اختلافًا حيويًّا بالنسبة إلى كبار المصدِّرين الزراعيين، كالولايات المتحدة أو الهند، المتطلعين إلى إطعام أعداد متزايدة من السكان والاستفادة من ذلك. يقع المقر الرئيسي للشركة شرق لندن في كامبردجشاير، التي يعتبرها كثيرون ردَّ المملكة المتحدة على وادي السيليكون. تحرص شركة سايمون على ترسيخ علاقاتها في السوق الأمريكية، بسبب خشيتها مما ينتظر أوروبا. يحزم مدير المبيعات سايمون أمتعتَه، لجذب بعض العملاء المحتملين في تكساس. وبطبيعة الحال، سيشتري دولارات.

كان شراء دولار واحد في عام ٢٠١٧ أغلى بكثير مما كان عليه في العام الذي سبقه، بسبب انخفاض قيمة الجنيه الإسترليني بعد استفتاء انسحاب بريطانيا من الاتحاد الأوروبي. وتحوطًا من المخاطر المحيطة بالاستفتاء، أصدرت شركة سايمون بوليصةَ تأمين ضد هبوط الجنيه، أو أبرمت عقدًا لشراء مبلغ ثابت من الدولارات في تاريخٍ

ثابت، أو حصلت على خيار لفعلِ ذلك. تُبرِم الشركات الكبيرة في جميع أنحاء العالم هذا النوعَ من عقود التحوُّط. وفي المملكة المتحدة، فهي تعني بشكل عام تأخيرَ هبوط الجنيه الإسترليني الذي كان له تأثيرٌ في ارتفاع أسعار الواردات في المتاجر والمحال الكائنة في الشوارع الرئيسية. ولكن هذه العقود عادةً ما تستمر عدةَ أشهر فقط. وبعد ذلك يجب على الشركات أن تمرِّر تكلفةَ الواردات الأعلى أو أن تتضرر أرباحها. وهذا يعني أنه بعد عدة أشهر من الاستفتاء، شهد المتسوقون البريطانيون بعضَ ارتفاعات الأسعار لأكثر من عَقد من الزمان عند شراء الأحذية أو القمصان.

يحتاج سايمون إلى النقود، التي سيحصُل عليها عند الوصول. ومع ذلك يشعر بأنه تعرَّض للاحتيال، بسبب الطريقة التي تغيَّر بها سعر الصرف. ففي عام ٢٠١٦، كان يمكن أن تكلف ١٠٠ دولار أمريكي سايمون مبلغًا قدره ٦٥ جنيهًا إسترلينيًّا، أما في عام ٢٠١٧ فقد ارتفعت التكلفة إلى ٨٠ جنيهًا إسترلينيًّا. ولا وجهَ لمقارنة ذلك بعام ٢٠٠٧ عندما كان المسافرون يحصلون على أكثرَ من دولارين أمريكيين مقابلَ الجنيه الإسترليني الواحد. فالجنيه الذي كان يستطيع به حينذاك القيامَ برحلة ٥ نجوم في هيوستن، صار يكفي بالكاد نفقات الإقامة في فندقٍ صغير شديد الرطوبة بإحدى الضواحي في عام ٢٠١٧.

وعلى العكس من ذلك، فإن ضَعْف الجنيه يجعل المملكة المتحدة صفقةً مربحة للزوار: بلغ عدد زائري المملكة المتحدة نحو ٣٫٧ ملايين شخص في عطلة عيد الفصح في أبريل ٢٠١٧ وهو رقم يزيد بمقدار ٧٠٠ ألف شخص عن السنة السابقة. ومع زيادة أعداد الزائرين، زاد إنفاقهم، حيث أنفقوا ملياري دولار أمريكي على الفنادق والمطاعم والتسوق، وكان ذلك قبل الزيادة الكبيرة التي يشهدها عادةً فصلُ الصيف. وعلى العكس من ذلك، سافر عددٌ أقل من البريطانيين إلى خارج البلاد.

تلك كانت مكاسبَ قيمةً للمملكة المتحدة. فقد شَكَّلت السياحة نحو ٩٪ من إجمالي الناتج المحلي البريطاني حتى قبل عام ٢٠١٦. تعني زيادةُ أعداد الزائرين زيادةً في الطلب على الجنيه الإسترليني. وإذا كان ضَعف الجنيه الإسترليني يساوي صادرات بريطانية أكثرَ جاذبية، ألا ينبغي لهذا الطلب على الجنيه الإسترليني أن يدفع قيمته مجددًا إلى الأعلى؟ نظريًّا نعم. عمليًّا، نميل عامةً إلى الاستمرار في الإنفاق على الصادرات وعلى السفر، حتى لو ازداد السعر، ويكون طلبنا غير مرن نوعًا ما، وننفِق ببساطةٍ المزيدَ.

وفي كل الأحوال، فإن العملة اللازمة لهذا النوع من التجارة والسياحة لا تشكل في واقع الأمر سوى جزءٍ صغير جدًّا من الصفقات بالعملات الأجنبية التي تتدفَّق إلكترونيًّا

عبْر غرف التداول العالمية. وهذه الصفقات النقدية الواسعة هي التي تصنع الفارقَ في النهاية، وتحرِّكها آراء المستثمرين وتكهناتهم. فبعد استفتاء الاتحاد الأوروبي، ساور المستثمرين القلق بشأن مستقبل المملكة المتحدة الأقل إشراقًا، مما جعل استثماراتهم هناك أقلَّ جاذبية، ومن ثَم قلَّل ذلك من الطلب على عملتها. وهذا أدَّى إلى ضَعف الجنيه الإسترليني. هذه التداولات، التي تحفِّزها التحولاتُ المستمرة في توجهات المستثمرين، هي التي يمكن أن تؤديَ إلى حركات واسعة في العملة بشكل يومي، أو حتى كل دقيقة.

وفي هذه الأثناء، فإن دولارنا الأمريكي — الأغلى ثمنًا حاليًّا — بانتظار سايمون في الولايات المتحدة.

الفصل التاسع

# المفعول العكسي

من المملكة المتحدة إلى الولايات المتحدة الأمريكية

يعود السبب في قلق سايمون جروفر حيالَ انسحاب المملكة المتحدة من الاتحاد الأوروبي إلى النفقات الإضافية لرحلته، لكن هذا القلق بالذات هو ما دفعه إلى القيام بهذه الرحلة. وكونه يعمل هو نفسه في مجال التكنولوجيا، فإنه طلب بالفعل الدولارات الأمريكية التي يحتاجها عبْر هاتفه الذكي، وكانت جاهزةً ليتسلمها من مكتبٍ في مطار هيوستن. تختلف العمولة التي تتقاضاها الشركات عند بيع العملات، وكذلك الأسعار التي تقدِّمها مقابلها، اختلافًا كبيرًا. كان بوسع سايمون أن يحصُل على أمواله بعمولة أقل في مكان آخر، لكن راحته هي الأهم. في نهاية المطاف، سيشتري مكتب صرف العملات الأجنبية دولاراته من بنك إيميلي. وفي غضون ١٢ ساعة من مغادرته، سيقبض سايمون أمواله ويحجز في أحد الفنادق الذكية الكثيرة في هيوستن، وهي فنادقُ ذات أجواء مملة نوعًا ما وتستهدف المسافرين في رحلات عمل.

عاد الدولار إلى الوطن. خلال رحلته حول العالم، كان الدولار ينتقل إلكترونيًّا من بنك إلى آخرَ، فوزَّع الدخل، وحرَّك عجلات التجارة والازدهار، ودعم ميزان القوى. يجب أن يستمر تدفُّق المال عبْر النظام، وهذا النظام عالمي.

تغادر تريليونات الدولارات أمريكا كلَّ عام، لكن تصل إليها تريليونات أخرى أيضًا. وهذا أمرٌ ضروري من أجل اقتصاد كبير وديناميكي ومزدهر؛ اقتصاد مفتوح يشهد تداولاتٍ كثيفةً وتدفقًا للاستثمارات إلى الداخل والخارج. ويُعَد المسافرون في رحلات عمل أمثال سايمون جزءًا مهمًّا من هذا النشاط.

ستتناقص رِزْمة دولارات سايمون بسرعة؛ لأن أمريكا هي بلد الإكراميات. فمن سائقي سيارات الأجرة إلى النادلات، تُعتبر إضافة ١٥ إلى ٢٠ في المائة من قيمة الفاتورة أمرًا طبيعيًّا ومعتادًا. كما سيقدِّم بضعة دولارات أمريكية إلى مسئولة خدمات الاستقبال والإرشاد المتعاونة في الفندق الذي يقيم فيه؛ تلك المسئولة التي وجدت له طاولة في أفضل مطعم في المدينة. ما اسمُها؟ لورين ميلر.

تُعَد الإكراميات مصدرًا مهمًّا من مصادر دخل الموظفين أمثال لورين لأن أجْرها لا يكفي لتغطية تكاليف المعيشة في السنوات الأخيرة. فمعيشتنا، أي القوة الشرائية للمال، ومدى ثقتنا في مواردنا المالية يتأثران بالعلاقة بين الأجور وتكاليف المعيشة؛ أي مدى ارتفاعهما، ومعدَّل ارتفاعهما. أمريكا هي واحدة من أغنى بلدان العالم، لكنَّ راتب لورين لم يرتفع بالوتيرة التي ترغب فيها، ولا بالوتيرة التي كان يرتفع بها في السنوات السابقة. وتبقى القدرةُ على شراء كميات أكبرَ وذات نوعية أفضل — القدرة على تحمُّل تكاليف المعيشة في الطبقة التي تجسِّد الحُلم الأمريكي — أمرًا بعيد المنال.

نتوقع جميعًا أن تستمر أحوالنا في التحسن. فقد وُعدنا بالنمو الاقتصادي وتحسُّن مستويات المعيشة ونحن نطمح إلى ذلك منذ عدة قرون. إذن كيف لنا أن نضمن إمكانيةَ تحقيق النمو المستمر، مع ارتفاع مستوى المعيشة؟

هناك الكثير من الأشياء التي تسهِم في تحديد مستوى معيشتنا. فأولًا، هناك الضروريات — المأكل والمشرب والمسكن والصرف الصحي والدواء — التي تمكِّننا من العيش. ثم هناك تلك الأشياء التي تجعل حياتنا مريحةً أكثر: كالنقل والتدفئة مثلًا. غالبًا ما يُعَد العمر الافتراضي للثلاجات ومدى توافرها دليلًا على مستوى المعيشة في بلدٍ ما. في القرن الحادي والعشرين، بالطبع، وخاصة في الغرب، كثيرًا ما نقيس مستوى معيشتنا بما نستطيع استهلاكه أو تحمُّل تكاليفه (وهذا يعني أنَّ نصيبَ الفرد من إجمالي الناتج المحلي هو المقياس الأكثر شيوعًا لمستوى المعيشة). إن أكبر عملية شراء سيُقدِم عليها معظم الناس هي شراء منزل. كانت التغيرات في أنماط التوظيف وأسعار المساكن، فضلًا عن خفض الإنفاق الحكومي، تعني أن الشباب هذه الأيام قد يكونون أقلَّ ثراءً من آبائهم. ففي المملكة المتحدة نجد أن فرص شاب بعمر الخامسة والثلاثين في امتلاك منزل أقل من فرص شخص وُلد في عام ١٩٠٠. ولا بد من مراعاة جودة الحياة أيضًا. فما مقدارُ وقت الفراغ لدينا؟ وهل نتمتع بصحة جيدة؟ وما مدى تلوُّث بيئتنا؟ وهل يمكننا الحصولُ على التعليم والاستمرار في تحصيله (تُعَد مستويات معرفة القراءة والكتابة مؤشرًا آخرَ)؟

وترتبط هذه الأسئلة ارتباطًا وثيقًا بمستوى المعيشة. فقد تكون الصحة والتعليم «سِلعًا» في حد ذاتها، لكنها تؤثِّر أيضًا في قدرتنا على كسب المزيد من المال؛ ومن ثَم إنفاق المزيد.

وعلى الرغم من وجود العديد من العوامل التي تحدِّد مستوى جودة حياتنا، فإننا نميل إلى استخدام الدخل مقياسًا لمستويات المعيشة؛ ذلك لأنه أسهلُ في القياس (على الرغم من أن كسب المزيد من المال لا يؤدي بالضرورة إلى تحقيق السعادة، وخاصة بعد مرحلة معينة). وهنا يتمثَّل مستوى معيشة لورين بالأجر الذي تتقاضاه.

في النهاية، يمثِّل أجرُ لورين الثَّمن الذي يمكن لشخصٍ ما دفْعه مقابل عملها. وكما هي الحال مع جميع الأسعار، يتعلَّق الأمر بالعرْض والطلب، وهما يختلفان تبعًا للوظيفة التي تعمل فيها ومكان عملها؛ ويؤثِّر أيضًا في فرصة حصولها على عملٍ من الأساس.

ويُقصد بالعرْض، في هذه الحالة، عدد العمال الموجودين، وعدد مَن يملكون المهارات اللازمة لتولي هذه الوظيفة. وكلما كانت المهارات أكثرَ ندرة، ارتفع السعر. ويمكن القول إن العثور على مسئول ماهر لخدمات الاستقبال والإرشاد أسهلُ من العثور على مديرٍ قادر على إدارة شركة متعددة الجنسيات. قد لا تشعر لورين أن أحد الرؤساء التنفيذيين في «سيليكون فالي» يساوي ألفًا منها، لكنَّ واقع سوق العمل يشير إلى خلافِ ما تشعر به. تعني المنافسة الشرسة على كلية الطب أو كلية الحقوق أن الطبيب أو المحامي المتوسط المستوى مطلوبٌ بشدة، ويتقاضى أجرًا سخيًّا في الولايات المتحدة.

بالإضافة إلى ذلك، فإنه لا قيمةَ للمهارات إذا لم يكن هناك أحدٌ يريدها. فمثلًا، إذا كان سعر صرف الدولار المرتفع، يمنع الزوارَ من القدوم إلى تكساس والإقامة في فندق لورين، فإن رؤساءها سيشعرون بتوتر شديد. وربما تكون الزيادات في الأجور أقل؛ في الواقع، قد يبدأ مديرو الفنادق في التساؤل عما إذا كانوا بحاجة إلى الكثير من موظفي خدمات الاستقبال والإرشاد؛ أو حتى ما إذا كانوا بحاجة لهم من الأساس.

وإذا كان العكس هو الصحيح، وكان الطلب قويًّا، فستكون الحاجة قوية إلى مزيدٍ من الموظفين. في هذه الحالة، يجب أن ترتفع الأجور لجذب الموظفين الذين تحتاج إليهم الشركات والاحتفاظ بهم. إذا كان الفندق محجوزًا بالكامل على الدوام، فقد يتمكن رؤساء لورين من رفعِ أسعار الغرف. وقد يحتاجون إلى المزيد من الموظفين. وربما سيحاول رؤساء الفنادقِ المنافِسة اجتذابَ لورين للعمل معهم. والسبيل الأيسر إلى ذلك هي تأمينُ زيادة كبيرة في الراتب لأن مهاراتها ستصبح أكثرَ ندرة مقارنةً بالطلب. وعندها ستمتلك هي — وزملاؤها — مزيدًا من القوة للحصول على ما يريدون.

هم يريدون أجورًا توفِّر لهم حياةً كريمة، ويرغبون في تحسين مستوى معيشتهم وتحسين جودة حياتهم، وفي النهاية هم يريدون شراءَ المزيد. هل يمكنهم مثلًا تحمُّل تكاليف شراء هواتف أحدث، أو حجز عطلة أجمل؟ لذلك، يجب أن تفوق أجورهم مقدارَ الارتفاع في تكاليف المعيشة مهما كان، بحيث تمكِّنهم من شراء أشياء أكثر أو أفضل.

في وقت التضخم، عندما ترتفع الأسعار، سترتفع تكاليف معيشة لورين.

يبدو أن المصرفيين المركزيين والساسة بل حتى المستثمرين في جميع أنحاء العالم مهووسون بالتضخم. والتضخم هو المعدَّل الذي ترتفع به الأسعار في الاقتصاد عمومًا. أسعار ماذا؟ في الواقع أسعار كل شيء. يُقاس التضخم بالنظر إلى مجموعة الأشياء التي ينفِق الناس أموالهم عليها عادةً، من قصَّات الشعر إلى الزبدة إلى الإسكان. بمعنًى آخر، تكاليف كل مشتريات لورين بالإضافة إلى نفقاتها الأخرى.

تحدِّد شركاتٌ مختلِفة هذه الأسعارَ لأسباب مختلفة، لكن من منظور أعم وأشملَ، يمكن أن ترتفع الأسعار بشكل عام لعدة أسباب. وتشمل هذه الأسباب الزيادةَ الكبيرة في الطلب: إذ يملك الناس المال ويرغبون في إنفاقه، مما يعني أنه بوسع تجار التجزئة تغيير السعر. أو قد ترتفع الأسعار إذا ارتفعت تكلفة إنتاج السلع: وعلى الشركات تغطيةُ التكاليف المرتفعة للإنتاج. أو إذا كان هناك نقص في بعض السلع المهمة: وهذا قد يحدُث مثلًا مع الطعام أو النفط أو المنازل. كما رأينا في روسيا، وإلى حدٍّ ما في المملكة المتحدة بعد التصويت على خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي، يمكن أن يؤديَ انخفاض سعر الصرف أيضًا إلى ارتفاع الأسعار عامةً؛ لأنه يرفع من تكاليف الواردات.

ترى الحكومات والمصرفيون المركزيون أن المعدَّل السنوي المثالي للتضخم يبلغ نحو ٢ في المائة، وغالبًا ما نقرأ عن «مقدار التضخم الذي تنشده الحكومة». قد يبدو مستغربًا أن يكون للحكومة حتى هدف يتعلق بمستوًى معيَّن من التضخم. فكيف يُعقل أن تستمر الأسعار في الارتفاع إلى الأبد، ولماذا قد يرغب أحد في حدوث ذلك؟ يعني ارتفاع الأسعار أن أجْر لورين يجب أن يستمر في الارتفاع ليتناسب مع الأسعار، إذا كانت تريد تحسين مستوى معيشتها. وبالتأكيد هذا يجعل الحياةَ أكثر صعوبة؟ لكن كما هي الحال مع الكافيين أو الشوكولاتة، فإن ارتفاع الأسعار ليس بالضرورة أمرًا سيئًا ... شريطة أن يحدُث باعتدال.

يساعد الحفاظ على معدَّل تضخُّم منخفض نسبيًّا الاقتصاد على النمو بسلاسة. يشجِّع ذلك المستهلكين على إنفاق المزيد (فمن عساه سينتظر لشراء دراجة جديدة العام

المقبل إذا كانت الأسعار سترتفع؟). ونظرًا لأن المستقبل مشرق، ستشعر الشركات بالثقة حيال الاستثمار من أجل التوسُّع وإنتاج المزيد.

لكن إذا ازداد التضخُّم بمعدَّل أسرع من اللازم، فإنه يؤدي إلى انخفاض قيمة الدولار الذي في جيوبنا وفي حساباتنا البنكية. ببساطة لم تَعُد لهذه الأموال القيمة السابقة نفسها. يمكن أن يؤديَ ارتفاع الأسعار إلى خلقِ حالةٍ من الذعر والفوضى؛ فقط اسأل أولئك الذين عاصروا فترة التضخم المفرِط في ألمانيا أو الأرجنتين.

وبالمثل، يمكن أن يؤديَ انعدام التضخم أو انخفاض الأسعار (الانكماش الاقتصادي) إلى أزمةِ ثقة في آفاق الاقتصاد. فسيؤجل الناس عمليات الشراء، لأنهم يتوقعون أن تنخفض أسعار الأشياء التي يخططون لشرائها في المستقبل، ومن ثَم ستتوقف الشركات عن الاستثمار. سيتباطأ النشاط الاقتصادي، وهذا سيؤدي إلى انخفاض الأسعار كثيرًا. وسينتج عن ذلك دوامةٌ انكماشية، وعواقبُ وخيمة. وفي الوقت نفسه، ستزداد القيمة الحقيقية للديون. الانكماش هو عدو النمو؛ ووضع هدف لتحقيق قدْر صغير من التضخم كلَّ عام يساعد في الحد من احتمالات حدوثه.

إن الحفاظ على مستوًى مقبول من التضخم ليس بالأمر السهل. يجب على صنَّاع القرار المحافظة على دوران عجلة الاقتصاد، واتخاذ إجراءات محفوفة بالمخاطر لتحقيق التوازن: يتعين عليهم أداء مهامَّ متعددةٍ في الوقت نفسه كما يفعل البهلوان.

من وجهة نظر لورين ميلر، فإنها ستبحث عن زيادات في الأجور تسمح لها باستباق التضخم، لكي تتمكَّن من الاستمتاع بمستوًى معيشي أعلى. لكن كيف يمكن للشركات تحمُّل زيادات الأجور إضافةً إلى التضخم؟ إذا كان دخل الشركة من المبيعات يزداد بمقدار معدَّل التضخم فقط — لأن هذا هو معدَّل ارتفاع الأسعار — إذا دفعت رواتب أكثر للموظفين، ألن تخسر المال، أو حتى تخاطر بالإفلاس؟

تستطيع الشركة أن تدفع أكثرَ في حال كانت أرباحها آخذة في الازدياد. والأرباح أساسًا هي الفرق بين الأموال المتحصَّل عليها من المبيعات وتكلفة إنتاج السلع المبيعة. قد يبدو غريبًا أن نقول إن لورين «تنتج سلعًا»، لكنها إذا كانت موظفة نشيطة، وبذلت جهدًا إضافيًّا من أجل نزلاء الفندق، فإنها بذلك تجعل فندقها مميزًا عن بقية الفنادق، وهذا يمكِّنه من كسب المزيد من المال. إنها تسهِم في أرباحه بالطريقة نفسِها التي تسهِم بها امرأة تتولى تجميعَ جهاز راديو في شينزين في أرباح مينجتيان. في أي صناعة، وفي أي بلد، تعتمد زيادة الأرباح جزئيًّا على قدرة موظفي الشركة على إنتاج المزيد بتكلفة أقل. (يساعد بيع المزيد على ذلك أيضًا.)

الإنتاجية، في أبسط أشكالها، هي الكميةُ التي ينتجها العامل في الساعة. كلما أنتج العمال كميةً أكبر، انخفضت تكاليف إنتاج الشركة لكل وحدة. ونتيجةً لذلك، ترتفع طاقتها الإنتاجية. وبهذا تنمو الشركة نموًّا سريعًا وقد تحقِّق المزيدَ من الأرباح. فمع زيادة إنتاجية العمال، يمكن للشركة أن تدفع لهم المزيد، ما دامت منتجاتها مطلوبة.

أصبحت الإنتاجية بمثابة الهدف الرئيسي لدى الحكومات في جميع أنحاء العالم؛ لأنها تمكِّن الاقتصاد من النمو من دون الوصول إلى مستويات ضارة من التضخم. مع زيادة الإنتاجية، يزداد إنتاج السلع. فلا تندُر، ومن ثَم لا ترتفع الأسعار. وتزداد قيمة الأجور، نظرًا لتزايد الأموال المتوافرة لدى الناس وعدم زيادة أسعار السلع بالدرجة نفسِها. سيتوفر المزيد من السلع، وبتكاليفَ يمكن تحمُّلها. ستشعر لورين بأنها أكثرُ ثراءً، وستكون على استعداد أكبر لإنفاق أموالها. بما أن شركتها تؤدي أداءً جيدًا، فهي قادرة على دفع الأجور وزيادتها بسرعةٍ مماثلة أو أكبر من سرعة ارتفاع تكاليف السلع.

لكن من المؤكَّد أن زيادة الإنتاجية تعني أننا نحتاج إلى عدد أقل من العمال لإنتاج العدد نفسه من السلع، وهذا بدوره يؤدي إلى نقص عدد الوظائف عمومًا؟ في الواقع، يرى الكثيرون أن الاقتصاد المتنامي بسرعة يحتاج إلى المزيد من العمال لتلبية كل هذا الطلب الإضافي. وهذا معناه أن مستويات المعيشة سترتفع. ويصبح الجميع سعداء.

عبَّر مسئول البنك المركزي البريطاني آندي هالدين عن ذلك صراحة. فقد أشار إلى أن مستويات المعيشة في المملكة المتحدة، مَقيسة بدخل الفرد، قد ارتفعت ٢٠ ضعفًا منذ عام ١٨٥٠. ولو أن الإنتاجية ظلت على حالها خلال تلك الفترة، لبلغ مستوى المعيشة الآن ضعفَي ما كان عليه حينها وحسب. ولكان البريطانيون عالقين في العصر الفيكتوري. لكن بدلًا من ذلك، تمكَّن الجميع من تحقيق الازدهار بفضل العمال الأكْفاء الذين استعانوا بالآلات الحديثة والتكنولوجيا. لقد لوَّحت الإنتاجية بعصاها السحرية. انظر إلى أي قصة نجاح اقتصادي مستدام، وستجد أن الإنتاجية هي كلمة السر.

يُقصد بزيادة الإنتاجية تزويد العمال بالأدوات اللازمة لأداء عملهم بسرعةٍ أكبر، والتأكد من أنهم يعرفون كيفيةَ تنفيذ العمل المُسند إليهم.

وكما هو معلوم لدى عشَّاق الفتى الساحر هاري بوتر، فإن التعويذات السحرية معقَّدة وبعيدة كلَّ البعد عن البساطة. فلو كانت هناك تعويذة أساسية لزيادة الإنتاجية، فمن المحتمل أن تكون مشابهة لتعويذات تغيير الهيئة — التي تُدرَّس للتلاميذ الكبار في هوجوورتس، والتي تحوِّل شيئًا إلى شيء آخرَ. قد تندرج هذه التعويذة السحرية

الخاصة أيضًا تحت عنوان تحسينِ ما يُعرف باسم «جانب العرض» في الاقتصاد. إليكم ما تحتاجون إليه لأداء تعويذة الإنتاجية:

(١) التغيير التكنولوجي: من المحرِّكات البخارية إلى الحواسيب اللوحية، يمكن للمعدَّات المناسبة أن تجعل العمل أكثرَ بساطة.

(٢) وجود عدد كافٍ من العمال الذين يملكون المهارات؛ المعرفة اللازمة لكيفية أداء العمل، وتشغيل الآلات.

(٣) توفُّر السيولة النقدية: يحتاج الاستثمار في الأدوات والآلات الجديدة إلى الكثير من المال.

(٤) إدارة تتميز ببُعد النظر ومستعدة للمخاطرة بإنفاق هذه الأموال: قد لا يكون استرداد الأموال مضمونًا أو مؤكدًا مدة من الزمن.

(٥) حكومة داعمة تخلق بيئة صديقة للاستثمار، وتسمح ببناء البنية التحتية من الطرق إلى المدارس والمستشفيات. (لا جدوى من وجود القوى العاملة الماهرة ما لم تكن بصحة جيدة ويمكنها الوصول إلى العمل.)

(٦) العوامل المادية والجغرافية: إذا كنت تدير منجمًا للفحم، فأنت بحاجة إلى طبقة غنية بالفحم بداية الأمر.

حتى الآن هذه قائمة شاملة لكلِّ ما تحتاج إليه لتوفير السلع. لكن لكي يحدُث السِّحر، فأنت بحاجة إلى المحفِّز المناسب:

(٧) مستوًى متزايد — ويمكن التنبؤ به — من الطلب لتحفيز العملية الإنتاجية وجعلها قابلة للاستمرار.

اجمع هذه العواملَ معًا، واجلس واستبشر خيرًا. من الصين إلى ألمانيا، يعود الفضل إلى الإنتاجية في تحقيق «المعجزات» الاقتصادية خلال المائة عام الماضية. إن نقل العمال من الحقول إلى المدينة لإنتاج السلع المصنَّعة للغرب كان يعني أن إنتاجية الصين زادت بسرعة مع تبنِّيها التحول الصناعي. شهد الاقتصاد الصيني نموًّا بمعدَّل يتجاوز في المتوسط ٨ في المائة سنويًّا من عام ٢٠٠٨ إلى عام ٢٠١٣. ومع ذلك، فإن تحويل الاهتمام بعيدًا عن التصدير في العامين الماضيين أدَّى إلى تراجع معدَّل النمو هذا. يتساءل بعض الناس عما إذا كان ذلك يمكن أن يحول دون تحقيق طموحات الصين في أن يصبح اقتصادها الأغنى على هذا الكوكب. في حالة ألمانيا، كان النمو القوي للإنتاجية يعني أن الاقتصاد قادرٌ على أن ينموَ بسرعة كافية لاستيعاب المهاجرين من دون ارتفاع في معدلات البطالة.

تجميع كل هذه العوامل معًا في الوقت نفسه، والحصول على المزيج الصحيح، أصعبُ بكثير مما يبدو عليه. كما أنه يستغرق وقتًا. وهذا ما ستؤكده أيٌّ من تلك الدول «المعجزة»، فما من اقتصاد يحقِّق نجاحًا مبهرًا بين عشية وضحاها. كما حذَّرت جيه كيه رولينج، مبتكرة شخصية هاري، من أن تغيير الهيئة هو «عمل شاقٌّ للغاية ... عليك تنفيذه بإتقان تام». وبعبارة أخرى، يتطلب التحول مزيجًا من التخطيط الدقيق والصبر والجمع بين كلٍّ من الطلب والعرض بشكل مناسب. ومن السهل جدًّا أن ينحرف عن مساره.

منذ الأزمة المالية في عام ٢٠٠٨، حدث شيء غريب في معظم البلدان الغنية، لا سيما في الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة. لقد تباطأ نمو الإنتاجية على الفور. وفي بعض الحالات، بدا أن إنتاجية العمال قد انخفضت. بعد الانهيار، اتسم التحسُّن بزيادة سريعة في أعداد الوظائف، ويعني ذلك وجودَ زيادة إجمالية في الإنتاج. لكن نمو الإنتاجية — ونمو الأجور — ظل ضعيفًا للغاية (وكما سنرى، كان أضعف من نمو الأرباح). ما الذي كان يجري؟ ألم تنتبه لورين ميلر لمتطلبات وظيفتها؟

لم يفهم أحدٌ تمامًا هذا التراجع في الإنتاجية، لكن يمكن أن نجد الإجابة لدى رؤساء الشركات. حين اندلعت الأزمة، قرَّر البعض أنه من الأسهل تخطيها مع موظفيهم، بدلًا من تسريحهم، خاصةً عندما تكون العقود مرنة بشأن ساعات العمل، ويكون أجرُ العمال رخيصًا نسبيًّا. في أواخر القرن العشرين، كان ثمة قلقٌ كبير بشأن ظهور «وظائف ماك» (سُميت على اسم سلسلة مطاعم الهمبورجر)؛ ويُقصد بها الوظائف التي لا تتطلب مهاراتٍ عالية والتي تكون الأجور فيها منخفضة وذلك في المجالات المزدهرة مثل البيع بالتجزئة والأنشطة الفندقية، والتي شكَّلت الجزء الأكبر من الوظائف الجديدة المُحدَثة في الغرب. تساءل النقَّاد — ولا يزالون يتساءلون — عن مقدار القيمة التي تضيفها إلى الاقتصاد. بالإضافة إلى ذلك، شهدنا في أعقاب الأزمة ظهورَ العقود التي تتضمن ساعات عمل غير محدَّدة — وأجورًا أقل، وعددًا أقل من الساعات المضمونة وعددًا أقل من المزايا (الإجازات المرضية مدفوعة الأجر، والتدريب، وما إلى ذلك). وقد تزامن ذلك مع صعود عمالقة شبكات الإنترنت — مثل أمازون — واقتصاد «العمل الحر»، ممثلًا في تطبيق سيارات الأجرة «أوبر» أو عملاق توصيل الطعام «ديليفرو». تَعِدُ هذه الوظائف بتكاليفَ أقلَّ لأرباب العمل وبمرونةٍ أكبرَ بمقدورهم الاستفادة منها بشكلٍ أساسي.

حتى عندما تحسَّن الوضع مجددًا، اختارت العديد من الشركات الاعتمادَ على العمالة الرخيصة نسبيًّا. دفع الحذر بالعديد من أرباب العمل إلى القلق من الاستثمار. فلم ينفكوا

يؤجلون الاستثمار في حواسيبَ جديدة أو معدات تنظيف أكثرَ كفاءة مثلًا، وهي أدوات من شأنها أن تساعد على زيادة إنتاجية عمالهم. بعد أن شهد الموظفون الأزمةَ المالية، شعروا بالارتياح لمجرد حصولهم على وظيفة، حتى لو كانت الأجور متدنية وساعات العمل غير محددة. وبالطبع، قلَّصت بعض الشركات حجمها، ما أدَّى إلى زيادة الأعباء على عدد أقل من الموظفين المكلَّفين بتنفيذ العمل. لكن تلك الشركات تمثِّل أقلية في الواقع.

في السنوات الأخيرة، تزايدت المخاوف من أن آلية تطبيق الرأسمالية في القرن الحادي والعشرين قد أضرَّت بنمو الإنتاجية. تعمل الشركات بشكلٍ متزايد بِناءً على طلب المساهمين. وبينما تبحث صناديق التقاعد الكبيرة عن نمو مستقر في استثماراتها على مدى عدة عقود، فإن العديد من المساهمين الآخرين قد ينصبُّ اهتمامهم على الأجل القصير، ويركِّزون على الفوز السريع لزيادة الدولارات التي يكسبونها. ومن الممكن أن يصبح الاستثمار — وهو أضخم إنفاق تتحمله الشركة، التي قد تجني ثماره فقط من خلال إنتاجية أفضل على المدى البعيد — غيرَ ذي أولوية. تطوُّر آخر حديث هو نمو صناديق الأسهم الخاصة، التي تمثل كبار المستثمرين وتستثمر مباشرة في الشركات، أو حتى تمتلكها مباشرة. ينصبُّ تركيزها — وهو نهج منهجي أكثر — على خفض التكاليف والحصول على نتائجَ سريعة.

ونتيجة هذا كلِّه هو أنه عقب الانهيار، تتوافر وظائفُ أكثر، لكن إنتاجيتها تكون أضعف والأجور فيها تصير أقلَّ مما كانت عليه في السابق. عادةً ما تعني الزيادة في التوظيف زيادةَ الأجور؛ لأنها تعني أن أصحاب العمل يحتاجون حقًّا إلى هؤلاء العمال ويتنافسون من أجل توظيفهم والاحتفاظ بهم، لكن ليس هذا هو الحال هذه المرة.

في السنوات الأخيرة، أربك لغزُ الإنتاجية الخبراءَ الاقتصاديين والحكومات. يهدُف بنك الاحتياطي الفيدرالي وهو البنك المركزي لدى لورين ميلر، إلى ارتفاع الأسعار بنحو ٢ في المائة سنويًّا — وهو معدَّل التضخم المنشود — لأن هذا الارتفاع يمثل اقتصادًا ينمو بوتيرة سليمة ومستدامة. ويُعتقد أن هذا يتوافق مع ارتفاع الإنتاجية بنحو ١٫٥ إلى ٢ في المائة سنويًّا، أي إن الأجور يجب أن ترتفع بنحو ٣٫٥ إلى ٤ في المائة سنويًّا.

في السنوات الأخيرة، لم يحدُث أيٌّ من ذلك. زاد أجر الأمريكي العادي بنسبة تتراوح بين ٢ و٣ في المائة سنويًّا منذ عام ٢٠٠٧. وهذا أسرعُ من ارتفاع الأسعار بنسبة ١ في المائة فقط. لذا ظل أجرُ لورين على حاله تقريبًا، ولم يتزايد تزايدًا ملحوظًا. الوضع أسوأ في المملكة المتحدة، حيث انخفضت الأجور الحقيقية، بعد احتساب تكاليف المعيشة، بنسبة

١٠ في المائة بالقيمة الحقيقية في السنوات الست التي أعقبت الأزمةَ المالية. وفي أوروبا، فإن اليونان التي ضربتها الأزمة المالية هي وحدَها القادرة على تعويض هذا الانخفاض.

إحدى العراقيل التي تزيد من تعقيد لغز الإنتاجية هي المشكلة الشائكة المتمثلة في كيفية قياس الإنتاجية. ويُقصد بالإنتاجية عمليًّا مقدار الإنتاج مقارنةً بعدد الأشخاص اللازمين لتحقيقه. لكن كيف نقيس الإنتاج؟ إن قياسه أمرٌ سهل في مجال التصنيع؛ إذ يمكننا حسابُ عدد السيارات التي تخرج من خطوط الإنتاج. كما أن حساب مقدار المحاصيل من الحقول الريفية، أو عدد ناطحات السحاب التي ظهرت في أفق هيوستن أمرٌ بسيط. وفي بعض مشروعات قطاع الخدمات، من السهل تسجيلُ عدد الزبائن الذين يتسوقون في «وول مارت» في كل ساعة، أو عدد الزبائن الذي يمكن لمصفِّف الشعر أن يقص شَعرهم أو يجفِّفه. لكن كيف يمكن قياس إنتاجية لورين؟ هل هو عدد المعلومات والنصائح التي يمكن أن تقدِّمها للزوار؟ أم عدد الدرجات التي تحصل عليها في استطلاعات قياس رضا نزلاء الفندق؟ يسلِّط هذا السؤال الضوءَ على أحد أهم المشكلات المتعلقة بقياس الإنتاجية: فهي تركِّز على قياس مقدار الإنتاج لكل فرد، والذي قد يصعب قياسه، وهي أيضًا لا تأخذ الجودةَ في الاعتبار.

يبذل مدقِّقو الحسابات المكلَّفون بقياس هذه الأمور قصارى جهدهم، لكن المشهد يتغير دائمًا. فمثلًا، أفرزت تداعيات الأزمة المالية في القطاع المصرفي فئاتٍ جديدة من القوانين وعمليات التدقيق. وتطلَّب ذلك توظيفَ أعداد كبيرة من الموظفين الجدد المعنيين بمراقبة الامتثال. في ظاهر الأمر، فإن زيادة عدد الموظفين من دون زيادة الإنتاج يعني إنتاجيةً أقل. لكن هؤلاء الأشخاص موجودون لضمان أن يكون المنتج النهائي أفضلَ وأكثرَ أمانًا، ومن ثَم أكثر كفاءة وملاءمة للغرض منه. كما أن التطور السريع للتكنولوجيا قد جعل مواكبةَ هذه التغيرات أمرًا صعبًا على الإحصائيين. ومع أن الاستثمار كان ضعيفًا على أرضِ الواقع في قسمٍ كبير من العالم الغربي، لا سيَّما في القطاع المصرفي أو قطاع الإنشاءات على سبيل المثال، فإنه أدَّى بلا شك إلى زيادة الكفاءة. وهذا قد يعني أن العمال في الواقع أكثرُ إنتاجية مما تشير إليه الإحصاءات الرسمية؛ لكننا ما زلنا لا نجني العوائد.

بإيجازٍ نقول إن الإنتاجية يُنظَر إليها على أنها العصا السحرية لزيادة النمو وتحسين مستويات المعيشة، لكنها قد تكون مراوغة وبعيدة المنال، وما من أحدٍ يعرف على سبيل اليقين كيفيةَ الوصول إليها، أو تحقيقها. وحتى عندما تتزايد الإنتاجية، فقد تكون النتيجة غيرَ مؤكدة: فقد لا تتحسَّن الأجور بالضرورة.

في الولايات المتحدة، بين نهاية الحرب العالمية الثانية وأوائل سبعينيات القرن العشرين، كانت الزيادة في الإنتاجية مساويةً للزيادة في الأجور. ومع ذلك، انخفضت الزيادة الحقيقية في الأجور منذ ذلك الحين. ولم يحصُل العمال قط على جميع المكاسب الناتجة عن كفاءتهم المتزايدة. وسنحتاج إلى كتاب آخرَ لنناقش السببَ الكامن وراء هذه الحالة. لكن باختصار، يمكن تغييرُ العلاقة بين الإنتاجية ومستويات المعيشة من خلال تحوُّل في السلطة بين العمال وأرباب العمل. قد يعني ذلك أن الأرباح الأعلى لشركةٍ لا تعني أجرًا أعلى لعمالها. إن حصة العمال اليوم من إجمالي الناتج المحلي، أي دخْل الأمة، هي أقلُّ مما كانت عليه قبل ٤٠ عامًا. وفي عام ٢٠١٦، بلغ دخل رؤساء أكبر الشركات الأمريكية ما يقارب ٣٠٠ ضِعف دخْل موظفيهم العاديين. وكان ٢٠ ضِعفًا في عام ١٩٦٥. منذ الأزمة المالية، بشَّرتنا الصحف بحدوث ما يُعرف باسم «ربيع المساهمين» بشكل متكرر في الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة — إذ صوَّت كبار المستثمرين مثل مسئولي صناديق التقاعد ضد الزيادات الكبيرة في أجور رؤساء الشركات «القطط السِّمان». لكن جهودهم ذهبت سدًى: إذ استمرت الفجوة بين قاعة الاجتماعات والمتاجر على أرض الواقع في الاتساع.

في أوقات الرخاء، سيرى الرؤساء، عند موافقتهم على زيادة الأجور، مدى سرعة زيادة التضخم، ويضيفون القليل إليها. وقد يتوقَّف مقدار الزيادة على «قوة» الطلب في سوق العمل، ومدى الحاجة الماسة لجذب الموظفين. بينما في هذه الأيام، يبدو أن سلطة العمال أضعف. تعتمد هذه السلطة جزئيًّا على وجود نقابة للعمال لها وزن ويمكنها المساومة على الأجور أو التهديد بالإضرابات. بالطبع، قد تتمكن النقابة من تأمين زيادة الأجور لأعضائها، حتى لو لم ترتفع الأرباح. وهذه الأجور العالية قد تحفِّز العمال على زيادة إنتاجيتهم. لكن إذا لم يحققوا زيادةً في إنتاجيتهم، فمن المرجَّح أن تكون زيادة الأجور هذه قصيرة الأجل. ستضطر الشركة إلى تسريح العمال أو الإفلاس. لقد تدهورت القوة النقابية في الغرب إلى حدٍّ ما، ويمكن أن يؤديَ تخفيف القواعد إلى تسهيل توظيف العمال بموجب عقود تتضمن ساعات عمل غير محددة.

ربما يكون التركيزُ على تزويد المساهمين بالنمو والعائدات والأرباح قد أتى على حساب العمال. وتزداد صحة هذا الكلام باطراد مع ظهور الشركات المتعددة الجنسيات، التي قد تعود ملكيتها لصناديق الأسهم الخاصة أو المساهمين الأجانب، الذين على الأرجح ليس لديهم مصلحةٌ في رفع مستويات المعيشة المحلية. وبالمثل، في سوقٍ تنافسية، تنتقل

العديد من الشركات عملها إلى خارج البلاد، وتستعين بمصادرَ خارجية تكون أجور العمال فيها أرخصَ في أماكنَ مثل الهند. وفي المقابل، قد تقيم قواعدَ في البلدان التي تكون فيها معدلات الضرائب أقل. تحظى دبلن بشعبية كبيرة بين عمالقة التكنولوجيا لهذا السبب. يمكن أن يدفع الموظفون الثَّمن نتيجةً لتجاوز التكنولوجيا ونظامنا المالي حدودَ البلاد.

إن مستويات المعيشة للأمريكيين العاديين لا ترتفع بالسرعة التي يرغبون فيها، أو بالسرعة التي ينمو بها الاقتصاد. بطريقةٍ ما، فشلت موجة التغيير، ربما بسبب نقص الاستثمار الخاص، أو بسبب سياسة الحكومة أو لعدم توافر الوظائف المناسبة والعمال المناسبين. وحتى عند تحقيق مكاسب من الإنتاجية، ومن زيادة الكفاءة التكنولوجية، ستتناقص حصة العمال من المكاسب. يعني التطور التكنولوجي الحالي، أو الثورة الصناعية الرابعة، أنه بوسعنا تنزيلُ فيلم في ثوانٍ، أو التحدُّث إلى الأصدقاء الموجودين في قارة أخرى وجهًا لوجه. لكن هل يجعلنا جميعًا أكثر ثراءً؟ ربما يكون التطور التكنولوجي قد غيَّر نوعيةَ حياتنا أكثرَ من مستوى معيشتنا. وهذا قد يكون مثالًا على التعبير السائد «الفائز يأخذ كل شيء»؛ إذ تكون النُّخبة فقط مؤهلة للاستفادة المالية من التطورات التكنولوجية، بينما تبقى أجور الآخرين على حالها.

ينتج عن هذا وجودُ الكثير من العمال الذين لا يشعرون بعدم الرضا نظرًا إلى أنهم يشهدون ارتفاعَ الأسعار من حولهم من دون أن تشهد أجورهم أيَّ تحسُّن. نتوقع ارتفاع مستويات المعيشة، وقد ترتفع إذا ارتفعت الإنتاجية، لكن هذا ليس ما نشهده في الوقت الحالي. الأمر مهم ليس فقط من الناحية الأخلاقية أو السياسية، بل من الناحية الاقتصادية أيضًا. إذا كان العمال يمتلكون مالًا أقل لإنفاقه، فإن الطلب في الاقتصاد سيتقلص عمومًا. إذا زادت الإنتاجية، فلا بد من وجود طلب لإعطاء دفعة للإنتاج.

تشعر لورين ميلر بالسعادة لحصولها على وظيفتها، مع أنها ترغب في الحصول على المزيد من المال لأداء تلك الوظيفة؛ وتساعدها في ذلك الإكراميات التي يدفعها العملاء مثل سايمون جروفر. كما أن الحكومة الأمريكية أيضًا سعدَت لأن سيمون قد أتى، حاملًا معه الدولارات؛ فكل بلد يريد أن يكون المال الوارد إليه أكبرَ أو يساوي المال الصادر منه. لقد كسبت لورين هذا الدولار، والآن يمكنها إنفاقه. وإذا كان هناك أمرٌ ترغب فيه الحكومة، فهو أن تضمن استمرار لورين في الإنفاق، حتى لو كان جهاز الراديو الذي تشتريه مصنوعًا في الصين وليس في الولايات المتحدة.

فالإنفاق الاستهلاكي يعزِّز النمو، ويشكِّل النسبة الأكبر، عادةً ٦٠ في المائة، من إجمالي الناتج المحلي في الاقتصادات الحديثة. إذا كان إنتاج السلع وتحسين الإنتاجية هو جانب العرض، فإن إنفاقنا يوفِّر التوازن الضروري: الطلب. إن المستهلكين الأمريكيين أقوياء بصفة خاصة. وتمثل مصاريفهم مجتمعة سُدس الاقتصاد العالمي. ولكن أينما كنا، ومهما كان دخلنا، سنكون أكثر ترددًا في الإنفاق إذا كنا غير متأكدين من الظروف الحالية أو المستقبلية. فالثقة أساسية. يمكن أن تؤثِّر إيجابيات وظيفتنا، وقيمة منزلنا، وحتى البيئة السياسية على مدى قوة — أو عدم قوة — عامل الشعور بالرضا. يعتمد ذلك أيضًا، بالطبع، على مقدار الأموال المتوافرة في جيوبنا. ربما إذا اضطُرت لورين إلى دفع ضرائب أقل، فستشعر بأنها أكثر ثراءً، وسيكون لديها المزيد لتنفقه؟

مصلحة الضرائب (دائرة الإيرادات الداخلية) هي «الوكالة الأكثر هيبةً في أمريكا». فواحد من كل ٥ دولارات من إجمالي الناتج المحلي في الولايات المتحدة يذهب إلى العم سام؛ أي الحكومة الفيدرالية. تأتي هذه الأموال، على سبيل المثال، من الرسوم على أرباح الشركات أو السلع المبيعة في المتاجر أو الدخل أو الضرائب الأخرى. يأتي ثلث إيرادات دائرة الإيرادات الداخلية من ضرائب الدخل التي يدفعها الأمريكيون مثل لورين ميلر، وهي ستدفع المزيد لحكومتها المحلية في صورة ضرائب الولاية.

بالطبع، ليس لكل شخص علاقةٌ مباشرة بالقدْر نفسه مع مصلحة الضرائب. فالبعض لا يدفعون حصتهم من الفاتورة. وأسباب ذلك كثيرة. فالبعض يتهربون من الدفع لأن دخلهم يأتي من مصادرَ غير مشروعة: كالمخدرات أو الدعارة، على سبيل المثال. ويتهرب آخرون من الضرائب عن طريق الاحتفاظ بالنقود بعيدًا عن الشركات المشروعة، مثل بعض الأوليغارشيين الروس الذين يشترون منازلَ في قبرص. هذا غير قانوني. أو، كما كشفت «وثائق الجنة»، هناك أفراد أثرياء — مثل بونو، مغني فرقة «يو تو» — قادرون على تحمُّل تكاليف المحاسبين والمخطَّطات الخارجية المعقَّدة التي تؤدي إلى خفض فاتورة الضرائب. وهذا أمرٌ قانوني، ما لم تكن هذه المخططات مصمَّمة فقط لتسهيل التهرب الضريبي، كما كان الحال مع مخطَّط للاستثمار في الأفلام الخاسرة، الذي يروَّج له على أنه يسمح للمستثمرين بشطب خسائرهم من استحقاقاتهم الضريبية. قد نجد بين متجنبي الضرائب أيضًا شركاتٍ متعدِّدة الجنسيات — من بينها «أمازون» و«فيسبوك» — تدَّعي (قانونيًّا) أن مقرَّها في بلدانٍ ذات معدلات ضريبية أقل من أجل خفض فواتيرها. ويبرِّرون موقفهم عادةً من خلال الإشارة إلى أنهم يخلقون عددًا كبيرًا من الوظائف التي يشغَلها الموظفون الذين يدفعون الضرائب.

سواء كان تجنُّب الضرائب (القانوني) أو التهرُّب منها (غير القانوني)، فإن النتائج هي نفسها. ويعني هذا قدرًا أقلَّ من الأموال التي تُجبى من أجل الإنفاق الحكومي، والتي تغطي غالبًا ما لا يستطيع القطاع الخاص توفيره أو لا يريد توفيره. المثال الأكثر وضوحًا هو السلع العامة: وهي الأشياء التي لا يُستثنى منها أحد، ولا يمنع استخدام أحدِهم لها من استمتاع الآخرين بها، مثل الهواء النظيف أو الدفاع. ثم هناك أشباه السلع العامة، التي لا تتناسب تمامًا مع تعريف السلع العامة. قد تشمل الحدائقَ العامة أو الطرق (التي يمكن أن يمنع الازدحام المروري الجميع من استخدامها). فهذه السلع، من الناحية النظرية، تفيد الجميع؛ لذلك يجب على الجميع الدفع. لكن إذا دفع البعض فقط، وكان بمقدور الجميع الاستفادةُ منها، فستكون هناك مشكلة مشابهة لمشكلة «الراكب المجاني».

وهناك أيضًا الأشياء التي يجب أن تكون متاحة للجميع بغض النظر عن الظروف أو الرغبات الفردية. فهي لها «منفعة اجتماعية» تتجاوز منفعتَهم الخاصة. ويشمل ذلك توفيرَ التعليم والصحة. تدريب الأطباء، على سبيل المثال، يفيد المجتمعَ بالإضافة إلى توفير دخل أعلى للشخص المعني. لكن الشكل الذي تتخذه هذه السلع الاجتماعية وآلية تمويلها يُعَد موضعَ خلاف مستمر. تفخر المملكة المتحدة بالخدمة الصحية الوطنية التي يموِّلها الممولون، لكن بعض الأمريكيين يرفضون فكرةَ دعم تكلفة اعتلال صحة الآخرين. إنهم يفضِّلون الدفع لشركات التأمين على أساس ظروفهم الخاصة.

قد تقرِّر الحكومات أيضًا استخدام بعض أموالها لتوفير شبكة أمان للعاطلين عن العمل أو المرضى أو المسنين، وإعادة توزيع الدخل في جميع أنحاء البلاد. ويمكن أيضًا استخدامُ الضرائب للتأثير على السلوك، أو للتأثير على الأسواق: مثلًا التعريفات الجمركية على السلع الصينية التي تخفِّض من احتمالية أن يشتريَها الناس.

تعتمد القرارات المتعلقة بالضرائب الحكومية، ومقدارها، وما تُنفَق عليه هذه الضرائب على الاعتبارات السياسية. يدفع الأمريكيون أكثرَ من ٢٥ في المائة من إجمالي ناتجهم المحلي ضرائبَ، لكنَّ منافسيهم في أوروبا يدفعون في المتوسط ٣٤ في المائة. عادةً ما كانت الولايات المتحدة، بأعبائها الضريبية المنخفضة نسبيًّا، أقربَ إلى اقتصاد «السوق الحرة»؛ لأن البعض يشعرون بأن المبالغة في الضرائب والإنفاق يجعل الاقتصاد أقلَّ فعالية، ويقلل من الاختيار وسيطرة المستهلكين على ثرواتهم ومصائرهم.

إن خفض الضرائب للمساعدة في الظروف الاقتصادية الصعبة هو أداةٌ قائمة بذاتها تستخدمها الحكومات. إنها طريقة سريعة ومباشرة لمنح الناس المزيدَ من المال، لكن ماذا

لو كان ذلك يعني أن الحكومة لا تستطيع بعد ذلك توفيرَ الأساسيات التي تساعد على زيادة الإنتاجية؟ فالهند، على سبيل المثال، تحتاج إلى ضرائبَ للإنفاق على البنية التحتية الأساسية.

لكن البعض رأى أن الضرائب الأقل يجب أن تدُل على أن الحكومة تجني المزيدَ من المال إجمالًا. في ثمانينيات القرن العشرين، خفَّضت أمريكا بالفعل معدَّلاتها الضريبية سعيًا لتحقيق هذا الهدف. كان كل ذلك بفضل خبير اقتصادي يُدعى آرثر لافر، وهو أحد الأشخاص المفضَّلين لدى الرئيس ريجان. قال لافر إن المعدلات الضريبية الأعلى ستجلب المزيدَ من الأموال حتى نقطة معينة. لكنه قال إنها، بعد نقطة معينة، ستثبط عزيمة لورين وزملائها عن العمل. وربما يقرِّرون الانتقالَ إلى الخارج، أو العمل ساعاتٍ أقلَّ، أو إخفاء ما يحصُلون عليه من إكراميات من مصلحة الضرائب. قد تعني المعدَّلات الضريبية الأعلى تحصيلَ ضرائبَ أقلَّ وحوافزَ أقلَّ للشعب الأمريكي ليكون رائدَ أعمال وينمِّي اقتصاده. ونشأ منحنى لافر، وهو علاقة على شكل سَنام بين المعدَّل الضريبي والإيرادات الضريبية.

هل أفلح الأمر؟ خفَّضت إدارة ريجان معدَّل ضريبة الدخل لأصحاب الدخول العالية من ٧٠ في المائة إلى ٢٨ في المائة. وارتفعت إيراداتُ ضريبةِ الدخل من ٥١٧ مليار دولار أمريكي في عام ١٩٨٠ إلى ٩٠٩ مليارات دولار أمريكي في عام ١٩٨٨، أسرعَ من ارتفاع الدخل خلال تلك الفترة. لكن شهدت تلك الفترة أيضًا حملةً هائلة على الثغرات الضريبية والمتهربين. لذلك من الصعب معرفةُ ما إذا كانت الزيادة في تحصيل الضرائب قد انخفضت بسبب خفض المعدلات الضريبية أم لا.

وقد طغى على كل هذا تضاعُف إجمالي رصيد الديون الحكومية إلى ثلاثة أمثاله في عهد ريجان. ربما كان الرئيس الجمهوري من محبي الضرائب المنخفضة لكنه لم يكن مقتصدًا تمامًا. فقد أنفق أكثرَ من معظم أسلافه، نسبةً إلى دخل أمريكا. لم تأتِ الحرب الباردة بثمن بخس. حتى إن الفاتورة الأولية لنظام الدفاع الصاروخي «حرب النجوم» وصلت إلى عدة مليارات. رسَّخت تلك الفترة موقفَ أمريكا كدولة تعتمد على الآخرين لتوفير الأموال التي تحتاج إليها الحكومة. وفي الوقت نفسه، ظل منحنى لافر موضوعًا لجدال محتدِم.

أثَّر مقدار الضرائب التي تفرضها الحكومات ومقدار إنفاقها تأثيرًا كبيرًا على النشاط الاقتصادي ككل، رغم أن هذه الطريقة قد عفا عليها الزمن. في ثلاثينيات القرن العشرين،

تبنَّى العالم الاقتصادي البريطاني جون مينارد كينز استخدام «السياسة المالية» التي تتضمَّن تعديلَ الضرائب والإنفاق الحكومي للسيطرة على الطلب في الاقتصاد. وكان يؤمن بأن هذه إحدى الطرق لتحقيق معدَّل النمو المطلوب.

هل تريد إعطاءَ الاقتصاد انطلاقةً قوية؟ بمقدور الحكومة أن تنفق أكثرَ، مما يعني تحرُّك كمية أكبرَ من الأموال في جميع أنحاء الاقتصاد. على سبيل المثال، يوفِّر مشروع بنية تحتية كبير تموله الحكومة وظائفَ للناس، ومن ثَم يصبح لديهم المزيد من المال لإنفاقه، وفي النهاية سيساعد ذلك على زيادة الإنتاجية. كما أن بمقدورها بدلًا من ذلك خفضَ الضرائب لتوفير المزيد من الأموال للورين ميلر وزملائها من الموظفين.

هل تريد إبطاء النمو الاقتصادي للحد من التضخم المخيف إذا كانت الأسعار ترتفع بسرعةٍ أكبرَ من المقبول؟ إذن عليك خفض تدفُّق الإنفاق الحكومي، بحيث تصبح هناك أموال متداولة أقل. أو يمكنك فرضُ ضرائبَ أعلى على البضائع في المتاجر، على سبيل المثال.

حظي استخدامُ السياسة المالية بوصفها وسيلةً لإدارة النشاط الاقتصادي بشعبيةٍ هائلة في خمسينيات القرن العشرين وستينياته. ثم جاءت صدمة أسعار النفط في سبعينيات القرن العشرين وفقدَ الناس إيمانهم بهذا النظام. واعتبروه أداةً ضعيفة لا يمكن التنبؤ بنتائجها. كما أن التغييرات في الضرائب والإنفاق استغرقت وقتًا طويلًا كي تُؤتي مفعولها، ولم يكن واضحًا مقدارُ التعديلات المطلوبة لعلاج المشكلات. كانت هذه السياسة مكلفة أيضًا؛ لأن معناها كان غالبًا أن الحكومات ستضطر إلى اقتراض الكثير من المال عندما تريد إنفاق المزيد. لا بأس بذلك، ما دام الاقتصاد ينمو بسرعة كافية للتعويض.

لكن ارتفاع أسعار النفط تسبَّب في قفزة كبيرة في الأسعار وتباطؤ عجلة الاقتصاد في البلدان المستوردة للنفط. كما أدَّى إلى ظهور مصطلح اقتصادي جديد: الركود التضخمي، الذي يعني النموَّ الراكد والتضخم المرتفع. وقد ترك هذا صنَّاع السياسات المالية في حَيرة من أمرهم. لم تستطِع أدواتهم الضريبية والإنفاق الحكومي معالجةَ كلتا المشكلتين في وقت واحد. وبحلول القرن الحادي والعشرين، كان «الضبط المالي» المستهدف قد سقط على قارعة الطريق. في العقود السابقة، كان من المتوقَّع أن تستجيب الحكومات للصدمات المالية التي حدثت في عام ٢٠٠٨ من خلال زيادة الإنفاق، وكان ذلك ليعطي الأسرَ التي تترقَّب الوضع بقلق دفعةً قوية. وقد زعم البعض في الواقع، على غرار جون مينارد كينز،

أن المزيد من الإنفاق سيحفِّز النمو والدخل، ومن ثَم سيجلِب ذلك المزيدَ من الإيرادات الضريبية في نهاية المطاف. وقد يخفِّف ذلك من عجز الحكومة.

لكن بدلًا من ذلك، اعتمدت العديد من الحكومات في مواجهة التكاليف الضخمة لمحاولات إنقاذ النظام المالي الحلَّ الأيديولوجي البديل وأعلنت برامجَ تقشُّف مطولة. وواجه بعض الموظفين الحكوميين تجميدَ الأجور في ظل خفض الخدمات العامة بدلًا من تأمين دخلهم بحيث يضمن لهم حياةً كريمة.

وكان التركيز أساسًا على خفض حجم الدَّين العام. لماذا؟ كان الهدف الرئيسي من ذلك الإثبات للمقرضين وحاملي السندات مثل الحكومة الصينية أو صندوق التقاعد الألماني أن هذه الحكومات لا تزال جديرةً بالائتمان. كما زعموا أن مدفوعات الفائدة على هذه الديون شكَّلت عبئًا كبيرًا على الممولين الحاليين والمستقبليين. الحكومات المثقَلة بالديون تَدين بالعرفان لدائنيها؛ وهؤلاء الدائنون ليسوا فقط دولَ العالم الثالث التي تمثِّل ديونها مشكلةً ضخمة. وسواء أكان ذلك بسبب الأزمة أم سوء الإدارة أم مطالب السكان المتزايدين والمتقدمين في السن، فإن العديد من الحكومات في جميع أنحاء العالم تَعُد ديونها مصدرَ إزعاج كبير.

ربما شعرَ بعض الأمريكيين بعد الانهيار أنَّ تجاوزات المصرفيين كلَّفتهم منازلهم. وأصبحوا مضطرين إلى دفع ثَمن إضافي لأن الحكومات حجبت دولاراتهم. لكن إذا كانت الحكومات المدينة لا تستطيع أن تنفق للمساعدة أو لا تريد ذلك، فما الذي بمقدورها فِعله؟

تعطي الناس المزيدَ من المال.

ثمة طرقٌ أخرى لوضع المال في جيوب الناس. فبدءًا من سبعينيات القرن العشرين، أصبحت «السياسة النقدية» أداةً حديثة للسيطرة على إنفاق لورين ميلر ونشاطها في الاقتصاد ككل. وكما يوحي اسم هذه السياسة، فإنها تتعلق بمقدار المال المتوافر وسعره. يقاس سعر المال بِناءً على تكلفة اقتراضه. وهذا كل شيء عن أسعار الفائدة.

عادةً ما يكون سعر الفائدة الرئيسي لأي بلد هو السعر الذي يقرِض به البنك المركزي البنوكَ الأخرى، أو تقرِض البنوك بعضها بعضًا بِناءً عليه. في البلدان المختلفة، يمكن أن تحدِّد الحكومة نفسُها أو البنك المركزي سعرَ الفائدة. ويُحدِّد هذا السعر المبلغَ الذي يمكن إقراضه للأسر والشركات، وسعر الفائدة الذي سيدفعونه مقابل القرض.

يُعتبر التلاعب بسعر الائتمان، ومكافأة الادخار، أداةً قوية. يشكِّل الرهن العقاري أكبرَ مصدر للديون لكثير من الناس. ويؤثِّر المبلغ الذي يتعيَّن عليهم إنفاقه لسداد دفعات هذا الرهن على المبلغ المتبقي لإنفاقه في أوجه أخرى. وبالمثل، إذا كان ادخار المال لا يوفر عائدًا جيدًا، فقد لا يزعج الناس أنفسهم، ويختارون إنفاقه بدلًا من ذلك.

عندما تكون الظروف صعبةً على مستوى الاقتصاد كله، تحدِّد السلطات أسعارَ الفائدة. بالنسبة إلى لورين، فإن التأثير الرئيسي لهذا سيكون على رهنها العقاري. يمنحها انخفاضُ سعر فائدة الرهن العقاري المزيدَ من النقود الفائضة لتنفقها كما تشاء؛ وقد تشعر حتى بالإغراء لاقتراض المزيد، ويعزِّز هذا بدوره إنفاقها. يجب إقناع الشركات بالاستثمار أكثر، لأن أموالها لا تكسب الكثيرَ إذا كانت موجودة في البنك، ويبدو معدَّل العائد المحتمل على الاستثمار أكثرَ جاذبية. ويتعيَّن على الحكومات أن تدفع أقلَّ للاقتراض، كي لا تضطر إلى زيادة الضرائب بالقدْر نفسه.

يحدُث العكس عندما تريد الحكومة الحدَّ من النمو الاقتصادي. ينفق الناس الكثيرَ من المال، مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار وازدياد التضخم. فترتفع أسعار الفائدة، مما يجعل الاقتراضَ مكلفًا أكثرَ للناس، ومن ثَم تصبح الأموال المتوافرة لديهم أقلَّ بصفة عامة. فيقترضون أقل، ويدفعون المزيد من الفائدة على القروض التي لديهم. هذا يشجِّعهم على ادخار المزيد والإقلال من الإنفاق.

تعالج السياسة النقدية التضخم إلى حدٍّ كبير من خلال العمل على الطلب الكلي في الاقتصاد. وفي الوقت نفسه، يمكن إبقاءُ تكاليف الإنتاج (جانب العرض) منخفضةً عن طريق دفع الشركات لتحسين الإنتاجية، أو عن طريق فرض الضرائب والإنفاق على بناء البنية التحتية. تقع العديد من العوامل الأخرى التي تقف وراء التضخم، مثل أسعار النفط أو ضعف سعر الصرف، إلى حدٍّ كبير خارجَ سيطرة صانعي السياسات. قد تعكس هذه العوامل التغيراتِ العالمية، وكما رأينا، يمكن أن تكون متقلِّبة. إنها مصدر إزعاج دائم. من ناحية أخرى، ساعد تزايد الواردات الرخيصة الثمن من الصين، على سبيل المثال، في إبقاء الأسعار منخفضة دون الحاجة إلى أسعار فائدة أعلى.

وكما أنه ليس من السهل تحسينُ الإنتاجية، فإن استخدام السياسة النقدية قد يكون صعبًا في الممارسة العملية. إنه ليس علمًا دقيقًا. من الصعب معرفةُ وقت تغيُّر أسعار الفائدة ومقدار هذا التغير. كما أنه من الصعب قياسُ التأثير النهائي، وكذلك الوقت الذي سيستغرقه. هذه السياسة مليئةٌ بالمخاطر ويمكن أن تكون نتيجتها غيرَ متوقعة. إذا

أتقنت تطبيقها فسوف يحصل الاقتصاد على فرصةٍ جديدة للحياة. بينما يمكن أن يتسبب أيُّ سوء تقدير في أضرار بالغة. هذا هو نظام السياسة المستخدَم على مستوى العالم بأكمله تقريبًا في الاقتصادات الكبرى في القرن الحادي والعشرين؛ لذلك، بالطبع، كان هذا النظام أولَ ما لجأت إليه البنوك المركزية عندما حدثت الأزمة المالية. لقد استخدمت قواعدَ اللعبة نفسها التي كانت تستخدمها لعقود وخفَّضت أسعار الفائدة. لقد كانت خطوة مألوفة لهم تدربوا عليها جيدًا، لكن حجمها كان مذهلًا وغير مسبوق.

في أوائل عام ٢٠٠٨، خفَّض بنك الاحتياطي الفيدرالي سعرَ الفائدة الرئيسي الذي فرضه على البنوك للاقتراض إلى الصفر تقريبًا. وقد تحرَّكت بلدان أخرى كثيرة في الاتجاه نفسِه. كان هذا مؤشرًا واضحًا على حجم الصدمة الهائل الذي تعرَّض له النظام المالي العالمي، والإجراءات اللازمة لمنعه من تدمير ثروات الناس في الغرب. لكن كان يُخشى ألا يكون هذا كافيًا لإنقاذ أولئك الأكثر تضررًا من الأزمة وضمان توفُّر عمل لهم لجني المال الذي يحتاجون إليه لتأمين قوت يومهم.

ماذا لو أعطوا الناسَ مزيدًا من المال، كي يتمكنوا من الاستمرار في الإنفاق؟ على الرغم من أن بنك إنجلترا وبنك الاحتياطي الفيدرالي مسئولان عن طباعة النقود، فإنه لا يُسمح لهما بطباعة المزيد من المال ووهبه ببساطة. إنهما لا يستطيعان خلقَ شجرة أموال سحرية. أم ربما يستطيعان؟

يستطيعان في الواقع إنتاجَ المزيد من الدولارات أو الجنيهات (إلكترونيًّا، بلمسة زر واحدة). تستطيع البنوك المركزية إنتاجَ النقد (أو الاحتياطيات) للبنوك التجارية حسب رغبتها، وهذا بالضبط ما فعلَته. وبفضل هذه الاحتياطيات، تستطيع البنوك التجارية أيضًا إنتاجَ المال، من خلال تقديم الائتمان. لديهم المزيدُ من الأموال لإقراضها، بتكلفة أقل، لعدد أكبر من الأشخاص أو الشركات، مما يعزِّز النمو والوظائف. يستطيع البنك المركزي أيضًا شراءَ السندات الحكومية (وغيرها من الأصول، في بعض الحالات) من البنوك أو المؤسسات كصناديق المعاشات التقاعدية. وبالنظر إلى أن بائعي هذه السندات لديهم المزيدُ من النقد، فإنهم قادرون على الاستثمار أكثرَ في الأسهم والصناديق الأخرى. إن زيادة الطلب على السندات سيعني انخفاضَ أسعار الفائدة، وهذا سيؤثِّر بدوره على بقية جوانب الاقتصاد أيضًا.

تُعرف هذه العملية باسم التيسير الكمِّي. عندما وُضع موضع التنفيذ بعد أزمة عام ٢٠٠٨، كان غير تقليدي وغير مجرَّب إلى حد كبير، وتجريبيًّا بدرجة كبيرة. لم يعرف أحدٌ

ما إذا كان سينجح أو كم من الوقت سيستغرق. إن إضافة الكثير من الأموال إلى الاقتصاد بسرعة أكبرَ من اللازم قد تكون محفوفة بالمخاطر. قد لا يكون هناك ما يكفي من السلع أو الخدمات لإنفاقها، مما يعني أنها قد تؤدي في النهاية إلى رفع الأسعار رفعًا حادًّا. لكن الحكومات اليائسة في الغرب كانت مستعدة لضخ الأموال في هذه المقامرة الضخمة.

بين عامي ٢٠٠٨ و٢٠١٦، ضخَّت الحكومة الأمريكية ٣٫٧ تريليونات دولار في التيسير الكمي؛ أنفق بنك إنجلترا أكثرَ من ٤٠٠ مليار جنيه إسترليني، أو نحو ٦٠٠ مليار دولار أمريكي. كما استُخدم المزيد من الوسائل المباشرة: ضُخت مليارات الدولارات الأمريكية في الاقتصادات من خلال التخفيضات الضريبية أو زيادة الإنفاق. في وقت الأزمات، كانت الحكومات تلجأ إلى التدابير الكينزية. لكن هذا النهج لم يدُم طويلًا.

كانت التأثيرات تتشكل ببطء، ومن ثَم كان من الصعب مراقبتها. كانت الحكومات تتكاتف في محاولة لحماية الملايين من الناس، لكنها كانت تتحسَّس طريقَها في الظلام. ومع ذلك، فإن النمو على جانبي المحيط الأطلنطي عاد إلى الحياة، مما جلب معه الوظائف. لم يقتصر الأمر على تمسُّك المصرفيين، وفي ذلك إيميلي مورجان، بوظائفهم، بل استُحدثت العديد من الوظائف في جميع المجالات، ولو أنها كانت عادةً وظائفَ أقلَّ أجرًا وأقلَّ أمانًا. تميزت الأزمة المالية في المملكة المتحدة بكونها إحدى أشد فترات الانكماش، التي شهدت أبطأ انتعاشٍ على الإطلاق.

هل كان ضخُّ المال هو الحل؟ مَن المستفيد بالفعل؟ بولا ميلر أم بنك إيميلي؟ من الصعب معرفةُ ما كان سيحدث لولا ضخُّ التيسير الكمي، لكن بنك إنجلترا يقدِّر أن أول ٢٠٠ مليار جنيه إسترليني من الضخ عزَّزت الإنفاق — قيمة الاقتصاد البريطاني — بنسبة تصل إلى ٢ في المائة. لذلك وفَّر مخزونًا ماليًّا تبلغ قيمته نحو ٣٠ مليار جنيه إسترليني (نحو ٤٠ مليار دولار أمريكي).

أين ذهب المبلغ الإضافي البالغ نحو ١٧٠ مليار جنيه إسترليني؟ ذهب مباشرةً إلى أيدي صناديق التقاعد والمستثمرين الذين تعاملت معهم إيميلي وإلى بنكها. دخل المبلغ في النظام المالي، فغذَّى المزيدَ من الطلب على الأسهم والسندات، ودفع أسعارها إلى الارتفاع، وكسبت المؤسسات المالية وموظفوها المزيدَ من الأرباح والعمولات. فقد نافست البنوك المركزية الرهانات الجامحة التي أدَّت إلى الأزمة المالية بمقامرة خاصة بها، واستفادت البنوك من الغنائم إلى حدٍّ كبير. يعرف معظم المقامرين أن الحظوظ تعاكسهم، لكن في كازينو الأسواق المالية، لا يزال بمقدورِ مَن يضعون رهانًا غير حكيم جني أرباح كبيرة منه.

ووفقًا لبنك إنجلترا أضاف التيسير الكمي نسبة ٢٦ في المائة إلى أسواق الأسهم والسندات. من المفترض أن تزيد قوة سوق الأسهم الثقةَ العامة، وتبعث بعضَ الشعور بالرضا في الاقتصاد وتشجِّع الإنفاق. لكن قلة من السكان يمتلكون الكثيرَ من الأسهم بالفعل؛ إذ ينتمي جزءٌ كبير من تلك الثروة إلى السكان الأغنى الذين يمثلون نسبة ٥ في المائة. لذا فإن الغالبية العظمى من الأسر ربما لم تستفِد استفادةً مباشرة من التيسير الكمي. توقَّف ما حصلوا عليه على إنفاق إيميلي وزملائها والمساهمين الأثرياء. أسهم ما أنفقوه في المتاجر والمطاعم، على العقارات أو في أيام العطلات، في تعزيز دخْل الآخرين. هذا هو ما يسمَّى بالأثر الانتشاري. لكن هذا لم يحقِّق نفعًا بالضرورة، لأن الأغنياء أكثرُ ميلًا لادخار أموالهم أو استثمارها، بدلًا من إنفاقها. فوفقًا لتقديرات مؤسسة الاقتصاد الجديد، حصلت أغنى ١٠ في المائة من الأسر على ما بين ١٢٧ ألفًا و٣٢٢ ألف جنيه إسترليني من التيسير الكمي. ربما تكون هذه «الأموال الرخيصة» قد أسهمت في تضخيم المزيد من الفقاعات، على سبيل المثال في سوق الأوراق المالية، أو حتى لدى أقوى المساهمين في سوق الإسكان.

ماذا عن سوق الإسكان عمومًا؟ شهدت العديد من المناطق في الولايات المتحدة الأمريكية ارتفاعًا في أسعار العقارات، ولا سيما في المدن الكبرى، إلى مستويات أعلى من مستويات ما قبل الأزمة. وأصبح متوسط تكلفة المنزل البريطاني أغلى بنسبة ٢٠ في المائة مما كان عليه في عام ٢٠٠٧. يكلِّف المنزل الآن ستة أضعاف ما يكسبه البريطاني العادي في السنة. بينما قبل ٤٠ عامًا، كان يتعين على مشتري المنزل أن ينفق ثلاثة أضعاف ما يكسبه. هناك نمط مماثل، وإن كان أقلَّ وضوحًا، في الولايات المتحدة. فقد ارتفعت أسعار المنازل إجمالًا بسرعة أكبر من ارتفاع الدخول على مدى تلك الفترة، نظرًا لتزايد الطلب بسرعة أكبر من بناء المساكن، واتساع نطاق الائتمان المتوافر. وهذا يعني أن امتلاك المنازل أصبح أكثرَ صعوبة. إن فرص البريطانيين البالغين من العمر ٣٥ عامًا في امتلاك منزل أقل من فرص أجدادهم في العمر نفسه. وعندما يمتلكون منزلًا، يتعين عليهم تحمُّل المزيد من الديون. لكن الذين تمكنوا من شراء عقار منذ مدة طويلة نسبيًّا، فإن ارتفاع قيمته يعني أن كميةً متزايدة من الثروة ستكون مرتبطة بالأبنية. وهذه مشكلة ستؤدي إلى عدم المساواة في الثروة بين الأجيال في جميع أنحاء الغرب.

ويواصل الطلب الارتفاعَ في المناطق المرغوب فيها، على الرغم من سياسات الإقراض الأكثر حذرًا منذ الأزمة، ويخفق نشاط بناء المساكن في مواكبة الطلب. بعد ١٠ سنوات من

الانهيار، كانت أسعار المنازل في لندن ١٢ ضِعف متوسط الأجر. ومع ذلك، فإن أسعار الفائدة المنخفضة تعني أنه بمجرد أن المواطن يمتلك عقارات، سيكون بمقدوره المحافظة على امتلاكه لها، على الأقل في الوقت الحالي. تستهلك مدفوعات الرهن العقاري الآن نسبةً أصغر في المتوسط من الدخل في الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة مما كانت عليه قبل ٣٠ عامًا. لكن ارتفاع أسعار الفائدة يمكن أن يغيِّر ذلك.

وتشمل تبعات الأزمة المالية المزيدَ من التشريعات واللوائح الرقابية، والمزيد من عدم المساواة. وبوسعنا القول إن مكتسبات التيسير الكمي لم يستفِد منها السكان كلُّهم. كان الاعتماد على المال الرخيص الجاهز — أو ما يسمَّى بالائتمان — هو الذي عزَّز الفوضى، إلا أن الحل الذي ارتُئي للمقترضين المتخَمين بالقروض كان مزيدًا من الائتمان، أو بعبارة أخرى مزيدًا من المال. لكن هذا الحل لم يضَع حدًّا للمشكلة. وانفجرت فقَّاعة الائتمان لكن الحكومات لم تستطِع منْعها من إعادة التضخم.

وبعد مرور عَقد على الأزمة، لا تزال الندوب واضحة. وبلغ مستوى الديون المستحقة على الأسر مستوياتٍ قياسية جديدة. في جميع أنحاء أمريكا، ازدهرت أشكال الائتمان غير المضمون من قروض البلاستيك إلى قروض السيارات. وفشلت الأزمة المالية في إضعاف تلك الشهية. بل شجَّعت أسعار الفائدة المنخفضة المستخدَمة لتصحيح آثار تلك الأزمة على تزايدها. لا يزال التعطش للدولارات قويًّا. لكن الفرق هو أن النظام المالي يخضع الآن لمزيد من الضمانات، التي تهدُف إلى التأكد من أن مثل هذه الأزمة لا يمكن أن (أو بالأحرى، يجب ألا) تندلع مرة أخرى.

ما الذي يربط الحكومات والمستهلكين والشركات في جميع أنحاء العالم؟ الدَّين.

تستمر دورةُ العيش بما يتجاوز إمكانياتنا. وبصرف النظر عن اضطرابٍ مثل انهيار كبير، أو حرب كبرى، نحتاج إلى الاستمرار في الإنفاق والإنتاج إذا أردنا تحسينَ أنماط حياتنا والحفاظ على الاقتصاد، للاستفادة من سحر الإنتاجية وتحقيق مستويات معيشية أفضلَ في المستقبل.

إن اعتماد المستهلكين على الاقتراض يُعَد أمرًا مسلَّمًا به من البنوك المركزية. لذلك تعتمد هذه البنوك على السياسة النقدية. لكن يجب فهْم سلوك المستهلك هذا بأدق التفاصيل من أجل معرفة التغييرات اللازمة للوصول بالاقتصاد إلى حالته المرغوب فيها. لا يتَّبع المستهلِك دائمًا المسارَ العقلاني المتوقَّع. إذا حدث ذلك، سيكون عمل المصرفيين المركزيين والمتنبئين أسهلَ بكثير.

تشعر لورين ميلر، مثل الكثيرين، بالدهشة من مشتريات الآخرين، وما ينفقون دولاراتهم عليه. يمكنها أثناء الانتظار في طابور الخروج أن تتخيَّل القصةَ الكامنة وراء كل متسوِّق. وكذلك الاقتصاديون يجدون عاداتِ المستهلكين ككل رائعة. فالمبلغ الذي ينفقونه والأشياء التي ينفقونه عليها له آثار بعيدة المدى. فالدولارات التي في أيديهم قادرةٌ على التحكُّم في مصير الاقتصاد.

وفي جميع أنحاء أمريكا — وخارجها — تحدِّد هذه القرارات مقدارَ السلع والخدمات التي ستُنتَج في نهاية المطاف. وهذا بدوره يحدِّد المواقعَ التي تحتاج إلى العمال، وما يجب أن ينتجوه. وتُعرف النتائج باسم التدفق الدائري للدخل. في الواقع، مع بلوغ إجمالي الإنفاق الاستهلاكي الأمريكي خُمس إجمالي الناتج المحلي العالمي، يصير الأمر أشبهَ بموجة مد دائرية. وهي موجة من الدولارات، تجتاح المستهلك وصولًا إلى المُنْتِج في جميع أنحاء العالم ثم تعاود الكرَّة.

في وقتنا الحالي، يقترض العديد من المستهلكين في الغرب للإنفاق، وغالبًا ما ينفقون على الواردات الرخيصة. يُموَّل هذا الاقتراض الرخيص، جزئيًّا، من قِبل الصين وغيرها ممن يُقرضون الأموالَ لأمريكا. الجميع يريد — بل يحتاج — أن تواصل لورين الإنفاقَ: الحكومة الأمريكية والحكومة الصينية والمستثمرون وصناديق التقاعد في جميع أنحاء العالم. يستمر الجميع في الإقراض ظنًّا منهم أن الأمور ستستمر دائمًا في التحسُّن، وأن الأرباح ستستمر في الارتفاع، وأن تعويذة الإنتاجية سيُكتَب لها النجاح على الدوام. يربط الدَّين والإيمان كل ذلك معًا.

من خلال اختيار جهاز الراديو هذا في الممر ١٧ من «وول مارت»، كانت لورين مشاركةً في الحفاظ على موجة الدخل التي تلفُّ العالَم. عندما دخلت عبْر الأبواب الآلية لهذا المعبد المكيف للبيع بالتجزئة، كان هدفها التسوق. كانت تلعب دورها الصغيرَ في النظام العالمي؛ إذ ساعدت في ضمان تزايد ثروات وسلطة رجال مثل وانج جيانلين، وفي تمكين اقتصاد أمريكا من التأثير على أولئك الذين يبدو أنهم غير متصلين به، على بُعد أميال عديدة، مثل دينيس جرينجر. في الوقت الحالي، يضمن التاريخ والتجارة والسياسة والنظام المالي الراسخ هيمنةَ الدولار؛ أيًّا كان مكانك في العالم.

# قراءات إضافية

لم تُحْدِث الأزمة المالية تحولًا كبيرًا في نظامنا المالي المُعَقَّد فحسب، بل دفعت المسئولين إلى إضفاء مزيدٍ من الشفافية على عملياته. تقدِّم مواقع البنوك المركزية (مثل www.bankofengland.co.uk) مجموعةً من المعلومات التي يسهُل الوصول إليها حول موضوعات مثل التيسير الكمي.

ينشر المنتدى الاقتصادي العالمي (www.weforum.org) أيضًا مقالاتٍ مهمة حول مختلف القضايا التي تشكِّل اقتصادنا اليوم، ومنها الهجرة والأمن السيبراني.

إضافةً إلى ذلك، يمكن للقرَّاء الاطلاعُ على المصادر التالية، التي تعرِض مجموعةً متنوِّعة من وجهات النظر.

## الاقتصاد بشكلٍ عام


*Economics: The User's Guide* by Ha-Joon Chang (London: Pelican, 2014).


## كيف أصبحت أمريكا عظيمة، وما إذا كان زمنها قد ولَّى


*The Rise and Fall of American Growth: The US Standard of Living Since the Civil War* by Robert J. Gordon (Princeton: Princeton University Press, 2017).

*Liar's Poker* by Michael Lewis (London: Hodder & Stoughton, 2006).

*The Big Short* by Michael Lewis (London: Penguin, 2011).

"The Global Role of the US dollar and its Consequences": working paper from the Bank of England (www.bankofengland. co.uk/-/media/boe/files/quarterly-bulletin/2017/the-global-role-of-the-us-dollar-and-its-consequences.pdf)

### صعود الصين

*Factory Girls: Voices from the Heart of Modern China* by Leslie T. Chang (London: Picador, 2010).

*Avoiding the Fall: China's Economic Restructuring* by Michael Pettis (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2013).

### الأزمة المالية: الأسباب والدروس

*Other People's Money: The Real Business of Finance* by John Kay (New York: PublicAffairs, 2016).

*Between Debt and the Devil: Money, Credit and Fixing Global Finance* by Adair Turner (Princeton: Princeton University Press, 2017).

*How Do We Fix This Mess? The Economic Price of Having It All, and the Route to Lasting Prosperity* by Robert Peston (London: Hodder & Stoughton, 2013).

### تحديات الأسواق الحرة وعدم المساواة

*Rewriting the Rules of the American Economy: An Agenda for Growth and Shared Prosperity* by Joseph Stiglitz (New York: W. W. Norton & Company, 2015).

*The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism* by Naomi Klein (London: Penguin, 2008).

## الأسباب التي تقف وراء القرارات التي نتخذها

*Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness* by Richard H. Thaler & Cass R. Sunstein (London: Penguin, 2009).

## التوقعات المستقبلية لكلٍّ من المملكة المتحدة والاتحاد الأوروبي

*Making a Success of Brexit and Reforming the EU: The Brexit Edition of The Trouble with Europe* by Roger Bootle (London: Nicholas Brealey Publishing, 2017).


هنـــداوي